

## **ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

УДК 331.526:330.564.2



**А. М. КОЛОТ,**  
*доктор економічних наук, професор,  
проректор з науково-педагогічної роботи,  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»*



**О. О. ГЕРАСИМЕНКО,**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри управління персоналом  
та економіки праці,  
ДВНЗ «Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана»*

## **ІНСТИТУТИ ЗАЙНЯТОСТІ І ДОХОДІВ В НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ**

Обґрунтовано неоднозначний вплив нової економіки на сучасні трансформації інститутів зайнятості і доходів. Висвітлюються глобальні тренди у царині зайнятості та доходів, що сформувалися на початку ХХІ століття на фоні суперечливих тенденцій соціально-трудового розвитку. Дано наукове пояснення взаємозв'язку і взаємовпливу ключових індикаторів та показників функціонування соціально-трудової сфери. Наведено ієрархію глобальних явищ і процесів, під впливом яких в останні десятиліття відбувалося зростання нерівності доходів.

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

**Постановка проблеми.** Проблематика нинішнього та майбутнього соціально-трудової сфери в цілому, і особливо у царині зайнятості і доходів економічно активного населення набуває нині доленосного значення. Усі ми є мимовільними свідками того, що нова економіка і постіндустріальне

суспільство не демонструють стійкої соціалізації відносин у сфері праці та очікуваної людиноцентричності. Масштаби та глибина проблем, пов'язаних із зайнятістю, із доходами у найширшому їх розумінні, асиметріями у царині економічного і соціального розвитку є такими, що ставлять під загрозу соціальну безпеку не тільки країн з перехідною економікою, або країн, що розвиваються, але й країн, які дотепер вважались успішними [6].

Змушені констатувати, що домінуючі у суспільстві очікування, за якими нова економіка – це новий рівень соціалізації відносин у сфері праці, нові можливості самореалізації та утвердження людиноорієнтованих цінностей, новий рівень якості трудового життя залишаються, за нашими оцінками, часто-густо райдужними передбаченнями, які не мають реального втілення.

Наголошуємо й на тому, що як сніжний ком нарастають проблеми адаптивного характеру у зв'язку з конвергентним розвитком нано-, біо-, інформаційно-комунікаційних та інших технологій. Тож маємо підстави для твердження, що світ загалом і світ праці, зокрема, дедалі більше поляризуються, розшаровуються, а, отже, стають дедалі нестійкішими й несправедливішими й асиметрії за таких умов – уже не виняток, а правило.

Неоднозначний, нерідко негативний вплив нової економіки на основні параметри ринку праці (попит, пропонування, ціну послуг з праці), на показники, що характеризують рівень, структуру і динаміку доходів, на стан соціальної нерівності та інші індикатори розвитку соціально-трудої сфери важко заперечувати. Невтішні прогнози щодо подальшого дрейфу інститутів зайнятості і доходів підривають віру в цінності та інститути нової економіки і постіндустріального суспільства, які ще донедавна уявлялися незаперечними.

За умов наростання глобальних проблем економічного, соціального, демографічного, антропо-технологічного характеру набуває неабиякого значення опрацювання середньо- і довгострокових сценаріїв розвитку навколишнього світу, зокрема світу праці та соціально-трудої сфери. І важливим кроком до розробки таких сценаріїв постає виокремлення тенденцій розвитку інститутів зайнятості та доходів як системоутворюючих, ключових компонентів соціально-трудої 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) означена вище проблематика розглядається фрагментарно, ізольовано, бракує використання міждисциплінарної методології дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Серед економістів сучасної доби одним із перших, хто на десятиліття опередив наукову спільноту прозорливим баченням ролі інформації та нового формату економіки XXI ст.,

був П. 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 П. 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» [31, с. 40]. П. Друкер виокремлював в історії промислового капіталізму чотири фази: механічна революція, що тривала упродовж більшої частини XIX 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 привертав увагу до необхідності по-іншому виписати та зрозуміти історію праці. Економіка ринку праці, на думку П. 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 П. 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 П. 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 віддаляється 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 [9].

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 [28].

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.

П. 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 П. 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» [15, с. 14-15]. І далі П. 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» [15, 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).

**Формулювання цілей статті.** Автори статті не ставлять за мету дослідити зайнятість та доходи як такі. Теоретичні і прикладні аспекти цієї проблематики стали предметом низки попередніх публікацій [7; 10; 13; 21]. На передньому плані результатів цього дослідження – глобальні тренди у царині зайнятості та доходів, що сформувалися на початку ХХІ століття під впливом процесів глобалізації, становлення нової економіки та інших чинників економічного і позаекономічного характеру. Водночас міститься наукове пояснення взаємозв'язку і взаємовпливу ключових індикаторів та показників соціально-трудової сфери.

**Виклад основного матеріалу.** 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-трудової сфери. Остання все більше асоціюється з унікальним симбіозом явищ, процесів, досягнень, втрат і тенденцій розвитку, які не мають однозначної оцінки [6].

***Соціально-трудова сфера як симбіоз протирічливих явищ і процесів.*** На багатьох прикладах розвинених країн та й з вітчизняної практики можемо вже тепер переконатись у складному переплетінні суперечливих тенденцій у царині соціально-трудового, людського розвитку [21], серед яких виокремимо такі:

✓ У багатьох сегментах підвищується попит на висококваліфікований, креативний персонал як носій потужного людського капіталу, що дедалі більше

уживається з неоднозначною динамікою попиту на працівників низької кваліфікації, які до того ж недостатньо мобільні й не здатні набути нових компетенцій, що їх вимагають сучасне виробництво та сфера послуг.

✓ Набуває гіпертрофованих розмірів диференціація трудових доходів працівників, яка нерідко перевищує реальні відмінності в рівнях нагромадженого людського капіталу та результатах його використання.

✓ На тлі інтелектуалізації праці та в цілому стабільного підвищення середніх трудових доходів працівників, зайнятих на робочих місцях, що є уособленням четвертої промислової революції, розширюється гетто маргінальної зайнятості у багатьох секторах економіки з неприйнятною винагородою за надані послуги, яка не забезпечує гідних умов життя. Бідність серед економічно активного населення зберігається у значних масштабах і є одним з факторів, що знижує соціальну згуртованість суспільства.

✓ Відбуваються багатовекторні й широкомасштабні зміни на ринку праці, які, однак, далеко не завжди відповідають інтересам найманих працівників. Так, набуває небачених раніше масштабів неформальна зайнятість, застосування нестандартних форм зайнятості та режимів робочого часу й атипових трудових договорів. Поширення зазначених форм зайнятості та трудових договорів чимраз частіше стає наслідком як реальних змін у структурі виробництва й організаційно-економічних особливостях його функціонування, так і послаблення співвідношення сил роботодавців і найманих працівників унаслідок слабкості (неадекватності) національного законодавства у сфері праці та зниження ролі соціального діалогу. Трудове законодавство має тенденцію до лібералізації, а колективно-договірне регулювання не охоплює всього різноманіття форм зайнятості, які є реальністю сьогодення.

✓ З'являються ознаки десоціалізації соціально-трудових відносин, виявом яких є: зниження частки заробітної плати у ВВП багатьох країн, у т. ч. розвинених; ускладнення доступу економічно активного населення до наявних дотепер форм і видів соціального захисту; збільшення відрахувань працівників у фонди соціального страхування; намагання владних структур розв'язати проблеми, породжені погіршенням демоекономічних показників, перекладанням на економічно активне населення.

✓ Інтереси підвищення конкурентоспроможності економіки і створення передумов для стійкого соціального розвитку потребують дедалі більшої уваги до проблем соціально відповідальної поведінки бізнесу. Утім частка бізнесових структур, які системно підтримують свій імідж, наполегливо працюючи над поліпшенням ділової репутації та здійснюючи свою діяльність на принципах соціальної відповідальності, залишається низькою.

✓ Основні сегменти соціальної структури суспільства все більше різняться за рівнем добробуту, стилем життя, нормами поведінки. Розкол суспільств, що їх посилює економічна глобалізація в її нинішньому форматі, ускладнює формування і функціонування демократичних інститутів держави та громадянського суспільства, оскільки розхитується основа демократії – соціальна злагода з приводу базових цінностей і принципів життєдіяльності.

✓ За умов лібералізації економічних відносин і глобальних змін у поведінці економічних інститутів відбувається ерозія «культури солідарності». Натомість набирають сили тенденції, в основу яких покладено індивідуалізацію в найширшому її розумінні. Зміни, що відбуваються в культурі соціальної поведінки людей, намагання останніх розв'язувати наявні соціальні проблеми самотужки, масові настрої десолідарності дають підстави стверджувати про формування у світі, що глобалізується, «індивідуалізованих суспільств» або принаймні про зростаючі масштаби індивідуалізації як сучасного феномену, що спричинює зниження соціальної згуртованості.

За умов наростання глобальних проблем економічного, соціального, демографічного, антропотехнологічного характеру набуває неабиякого значення опрацювання середньо- і довгострокових сценаріїв розвитку навколишнього світу, зокрема світу праці та соціально-трудового розвитку.

***Куди дрейфує інститут зайнятості?*** Проведений нами аналіз також переконує, що динамізм, масштабність, багатовекторність змін у всіх сферах життєдіяльності людини будуть визначальним трендом найближчих десятиліть. Триватиме зміна всіх світів, що оточують людину, – природи, техніки, інститутів, праці, як і світу самих людей. І ці зміни не можна буде оцінювати однозначно позитивно чи однозначно негативно.

У новій економіці для людини з'являтимуться одночасно і нові можливості, і нові виклики та випробування. Серед останніх чи не основне – загострення проблем зайнятості. Уже не як футурологічне передбачення, а як можливий реальний сценарій теоретики і практики обговорюють відоме співвідношення 20 : 80, згідно з яким нова економіка потребуватиме використання не більше від 20 % економічно активного населення. Скоріше, така оцінка є не виправдано песимістичною. Однак результати практично всіх досліджень і теоретичного, і прикладного, емпіричного характеру свідчать, що становлення нової економіки, у якій інформаційно-комунікаційні, цифрові технології та мережеві принципи функціонування провідних інститутів набувають домінантного значення, обумовлює суттєві зміни у масштабах, структурі зайнятості населення, трансформуючи всі складники ринку праці та його інститути.

Радикальні зміни в інституті зайнятості – це об'єктивна відповідь економічної системи та її соціально-трудового складника на виклики динамічних змін – технологічних, організаційних, мотиваційних, демоекономічних, споживчих тощо. Водночас це є свідченням розвитку відносин постіндустріальної економіки (економіки знань) у функціонуванні сучасного ринку праці. Нова ієрархія факторів економічного розвитку, інтенсивне впровадження нових прогресивних технологій, передусім інформаційно-комунікаційних, дедалі більше зумовлюють як трансформацію форм зайнятості, так і зростання вимог до суб'єктів трудової діяльності. Посилення ролі творчої людини у виробництві сприяє нарощенню попиту на інтелектуальну, креативну працю, на висококваліфікованих працівників зі схильністю до постійного навчання, засвоєння та інтерпретації нового. Людський капітал стає провідним фактором економічного розвитку, найефективнішим економічним ресурсом. Разом із тим, слід пам'ятати, що постійне зростання вимог до кваліфікації й мобільності працівників дедалі більше поєднуватиметься з проблемою зайнятості низькокваліфікованих і недостатньо мобільних громадян.

В Україні, як і у більшості країн світу, також відбувається глибинна трансформація зайнятості. Йдеться про зміну її основних форм, видів та змісту. Вітчизняний ринок праці поступово запозичує загальносвітові тенденції. Вже сьогодні принциповими інноваціями у сфері зайнятості можна вважати лізинг персоналу, дистанційну зайнятість, нестандартні графіки робочого часу тощо. Нової якості набуває гнучкість ринку праці у різноманітних її формах та виявах. Зазначені процеси у сфері зайнятості справляють значний вплив на соціально-трудоу сферу, адже вони спричиняють зміну як структури, так і змісту соціально-трудоу відносин.

Результати проведених авторами досліджень дають підстави виокремити низку взаємозв'язаних процесів, які відбулись у світовій практиці за останні 10-15 років та набувають усе більших масштабів, інтенсивності й змінюють зайнятість і усталені параметри ринку праці [21], а саме:

- поширення нових, нестандартних форм зайнятості і атипових моделей організації робочого часу;
- підвищення гнучкості ринку праці, яка поширюється на усі його параметри - попит, пропонування, ціну послуг із праці;
- децентралізація колективно-договірного регулювання відносин з приводу зайнятості;
- посилення диференціації сегментів ринку праці, у якому примхливо уживаються елементи доіндустріальної, індустріальної та постіндустріальної епох;



– посилення тренду, коли істотна частина робіт з високою і надвисокою складністю уживається з такою ж часткою робіт з низькою і наднизькою складністю;

– різновекторність процесів, що відбуваються в змісті і характері праці. Подібно тому, як на початку XX століття з'явилися сотні тисяч робочих місць на конвеєрних лініях з монотонною примітивною працею, на межі двох тисячоліть подібні робочі місця з'являються в офісах, в інших структурах за використання сучасних інформаційних технологій.

Важливо усвідомлювати, що трансформація інституту зайнятості – це, перш за все, небувалі раніше масштаби застосування нестандартних (атипових, нетрадиційних) форм зайнятості і серед них:

- зайнятість на умовах неповного робочого часу або неповна зайнятість;
- зайнятість на умовах строкових трудових договорів;
- тимчасова, непостійна зайнятість, у тому числі запозичена праця;
- вторинна зайнятість;
- дистанційна зайнятість;
- зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру;
- неформальна зайнятість, у тому числі самозайнятість;
- незареєстрована зайнятість у формальному секторі.

Слід враховувати, що межі між різними формами нестандартної зайнятості є розмитими і рухливими. Що стосується самого поняття “нестандартна зайнятість”, то визначаючи його сутність і характерні риси, більшість дослідників ринку праці та зайнятості цілком виправдано відштовхуються від зворотнього, а саме поняття “стандартна зайнятість”. Під останньою розуміється зайнятість у режимі повного робочого дня на основі безстрокового трудового договору і на стандартному робочому місці.

Розглядаючи природу феномену нестандартної зайнятості акцентуємо увагу на тому, що довгостроковим і глибинним її джерелом є симбіоз двох факторів, які діють у просторі і в часі. Йдеться про те, що дедалі більша потреба роботодавців (попит на нетипову зайнятість) поєднується з одночасною трансформацією пропонування праці.

Серед чинників, що продукують підвищення попиту на нетипову зайнятість, виділимо:

- структурні зрушення в процесі переходу від масового конвеєрного виробництва до виробництва, що притаманне новій економіці (економіці знань);
- посилення глобальної конкуренції;
- значне розширення сектору послуг;

- небували раніше масштаби застосування інформаційних і комунікаційних технологій;
- наростання гнучкості ринку праці та виробництва.

Зміни в структурі пропонування робочої сили стимулюють такі чинники, як:

- зростаюче залучення жінок, молоді, зокрема, студентів, в економічно активне життя;
- підвищення добробуту домогосподарств;
- комп'ютеризація і збільшення технічного оснащення домогосподарств;
- поступове перетворення “людини економічної” на “людину творчу”;
- підвищення значення нематеріальних мотивів у життєдіяльності економічно активного населення.

Статистичні дані, матеріали спеціальних досліджень свідчать, що поширення нестандартної зайнятості характерно для більшості країн світу. Як відзначають російські дослідники цієї проблематики В. Гімпельсон і Р. Капелюшников, розширення масштабів нестандартної зайнятості – це не короткочасова аномалія і не політичний прорахунок, які можна легко усунути за допомогою відповідних “правильних” законів чи інших важелів державної економічної політики. Тут проявляється глобальна тенденція, яка має глибоке соціальне, економічне, політичне та технічне коріння [17, с. 386].

Як узгоджується поширення феномену нестандартної зайнятості з інтересами найманих працівників? Яким є співвідношення зисків і збитків суб'єктів соціально-трудових відносин від застосування нетипової зайнятості? Чи стають за таких умов більш здоровими відносини у сфері безпосереднього докладання праці? Відповіді на ці питання є ключем до отримання об'єктивної оцінки наслідків застосування нестандартної зайнятості.

Намагаючись відповісти на поставлені запитання, будемо враховувати, що застосування тих чи інших форм нестандартної зайнятості в багатьох випадках має добровільний, умотивований характер. Це – бажання поєднувати навчання і роботу за атиповим трудовим договором, робота впродовж неповної зміни з можливістю догляду за дітьми; тимчасова або інша нестандартна зайнятість з можливістю мати більше вільного часу для самореалізації людини в інших сферах життєдіяльності.

Однак є й інший, більш складний і небажаний для економічно активної людини, бік цієї проблеми. Результати спеціальних досліджень, численні публікації з питань ринку праці та зайнятості переконують у тому, що застосування нестандартних форм зайнятості все більше і більше має не добровільний, а вимушений характер. Останнє пов'язано з дефіцитом гідних робочих місць і відсутністю можливості працювати на умовах стандартного

трудового договору (не обмеженого певним періодом і повну норму робочого часу) [1].

*До першопричин трансформації інституту зайнятості.* Пояснюючи першопричини цих змін та їх наслідки, засновник і президент Світового економічного форуму К. Шваб закликає, щоб уявити, що відбувається, порівняти Детройт 1990 р. (на той момент основний центр традиційної промисловості) з Кремнієвою долиною 2014 р. У 1990 р. сукупна ринкова капіталізація трьох найбільших компаній Детройта становила 36 млрд. дол. США з чисельністю працюючих до 1,2 млн. осіб. У 2014 р. сукупна ринкова капіталізація трьох найбільших компаній Кремнієвої долини була значно вищою (1,09 трлн. дол. США) з приблизно такою самою сумою прибутку (247 млрд. дол. США) і майже в 10 разів меншою чисельністю співробітників (137 тис. осіб) [27, с. 19–20].

Конкретизуючи вплив інформаційно-комунікаційних та інших сучасних технологій на масштаби і структуру зайнятості, К. Шваб підкреслює, що створення одиниці цінності із залученням значно меншої робочої сили, аніж 10 або 15 років тому, стало можливим завдяки мінімальній вартості цифрового бізнесу, яка наближується до нуля. Крім того, реальність цифрової сфери полягає в тому, що багато нових компаній надають «інформаційні товари» з практично нульовими витратами на зберігання, транспортування і тиражування. Деяким компаніям, заснованим на дизруптивних технологіях, для процвітання майже не потрібний капітал. Наприклад, таким компаніям, як Instagram або WhatsApp, для старту фактично не знадобилося фінансування, що змінило роль капіталу і масштабування бізнесу в контексті четвертої промислової революції. Загалом це демонструє, як ефект масштабу стимулює зростання і впливає на зміну цих галузей [27, с. 20].

Розвиваючи свою думку, К. Шваб зауважує, що четверта промислова революція створює проблеми в основному на боці пропонування, у світі праці та виробництва. За останні кілька років переважна більшість розвинених країн, а також швидко зростаючих світових економік, таких як Китай, відчули суттєве відсоткове зниження частки праці у ВВП. Таке зниження значною мірою сталося в результаті спаду відносної ціни засобів виробництва, що, у свою чергу, було викликано розвитком інновацій (що спонукає компанії замінювати працю капіталом) [27, с. 23].

Економічну систему, що формується, можна визначити і як інформаційний капіталізм, який завдяючи комп'ютеризації набуває нових, мережових, небачених раніше джерел доступу до всього, що накопичило суспільство знань. Це відкриває нові можливості, але, як завжди, є й інший «бік медалі».

За результатами дослідження, проведеного школою Оксфорд-Мартін [27, с. 175-177], через один-два десятиріччя близько 47 % робочих місць в США, скоріше всього, стануть комп'ютеризованими. Розподіл професійної зайнятості за вірогідністю комп'ютеризації наведено на рис. 1.

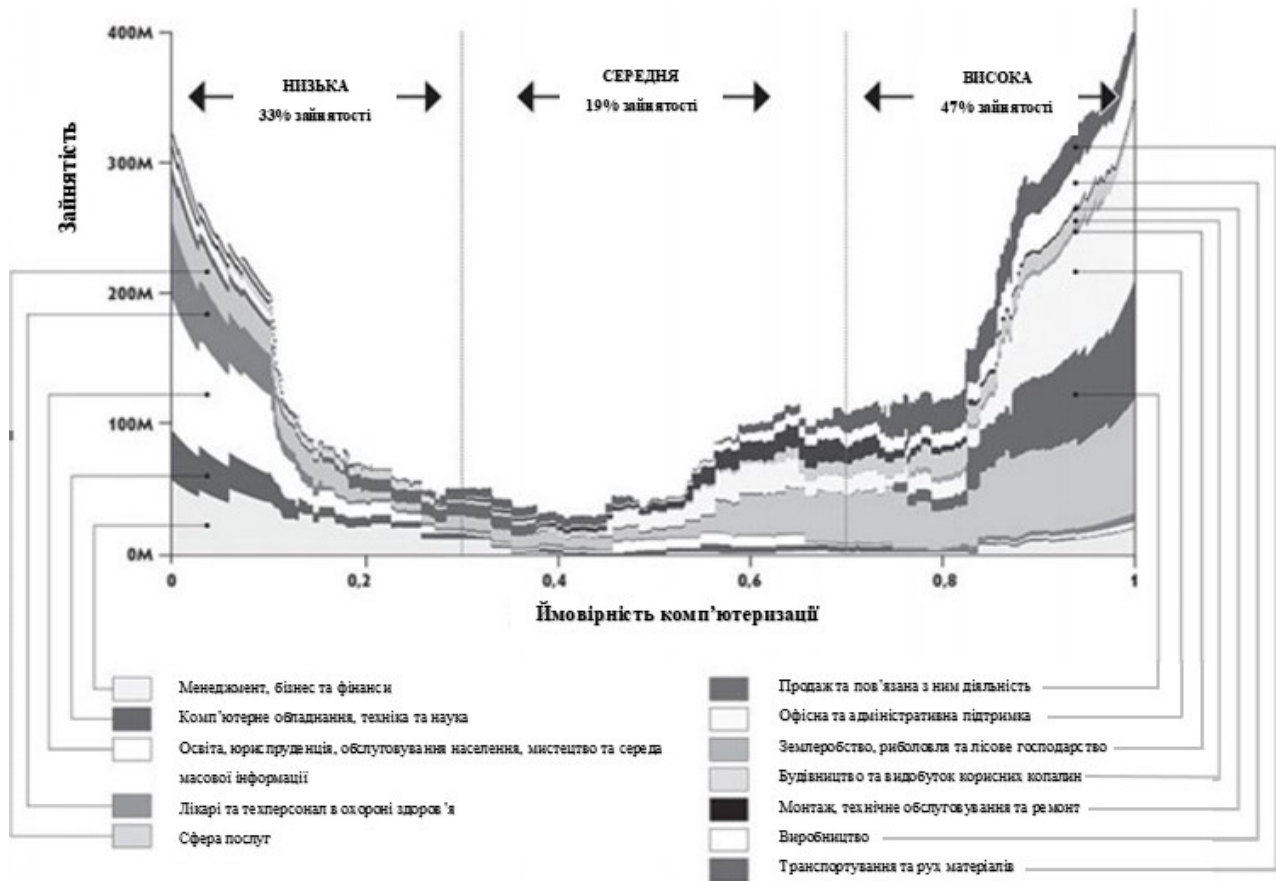


Рис. 1. Розподіл професійної зайнятості за вірогідністю комп'ютеризації [27, с. 176]

Зазначене вище призведе не лише до позитивних ефектів. Одним з найбільш вагомих негативних наслідків стане суттєва втрата робочих місць в окремих сферах професійної зайнятості.

В табл. 1 наведено перелік професій, які мають максимальну та мінімальну вірогідність автоматизації.

Президент Американської соціологічної асоціації Р. Коллінз у статті «Середній клас без роботи: виходи зачиняються», яка увійшла до колективної монографії, підготовленої п'ятьма відомими соціологами США, зазначає, що довгострокова структурна слабкість капіталізму сьогодні виходить на передній план. Це технічне заміщення людської праці машинами, до чого призводить комп'ютеризація і поширення інформаційних технологій в останні двадцять років. Нині цей процес прискорюється й уже загрожує існуванню середнього класу [3, с. 61]. І далі відомий соціолог сучасності наголошує, що краху капіталізму через технологічне заміщення досі не траплялося. Аж до 1980-

Таблиця 1

Вірогідність	Професії
<b><i>Найбільш схильні до автоматизації</i></b>	
0,99	Фахівці з телефонних продажів
0,99	Фахівці з оформлення податкової документації
0,98	Фахівці страхових компаній з оцінювання автомобільних збитків
0,98	Судді, арбітри та інші посадові особи у сфері спорту
0,98	Секретарі з правових питань
0,97	Офіціанти та хостеси
0,97	Агенти з продажу нерухомості
0,97	Підрядники у сфері сільського господарства
0,96	Секретарі, помічники з адміністративної роботи, за винятком юридичної та медичної сфер, а також помічників для вищого керівництва
0,94	Кур'єри та працівники з доставки
<b><i>Найменш схильні до автоматизації</i></b>	
0,0031	Соціальні працівники, що надають допомогу людям, які страждають психічними розладами та наркотичною залежністю
0,0040	Хореографи
0,0042	Терапевти та хірурги
0,0043	Психологи
0,0055	Менеджери з персоналу
0,0065	Аналітики комп'ютерних систем
0,0077	Антропологи й археологи
0,0100	Морські інженери та фахівці у сфері суднобудування
0,0130	Менеджери з продажів
0,0150	Генеральні директори

1990-х років механізація в першу чергу заміщувала ручну працю. Але остання технологічна хвиля принесла із собою заміщення управлінської праці і перше скорочення середнього класу. Інформаційні технології – це технології комунікації, і вони відкривають другу велику епоху скорочення робочих місць, заміщення комунікативної діяльності, яку, власне, і здійснює середній клас. До механізації нині додалися роботизація й електронізація, які визначатимуть наше довгострокове майбутнє [3, с. 63–64]. І далі Р. Коллінз пише, що коли через автоматизацію скоротився робітничий клас, капіталізм врятувався, пересунувши вивільнені маси у зростаючі ряди середнього класу. Нині комп'ютеризація, Інтернет і вплив нових мікроелектронних пристроїв починає скорочувати середній клас. Чи може капіталізм пережити цю другу хвилю технологічного заміщення? – запитує він. У минулому капіталізм обминав кризу технологічного заміщення п'ятьма основними шляхами. Я берусь показати, – запевняє він, – що нині всі п'ять шляхів виявляються заблокованими. Усі шляхи заводять у глухий кут [3, с. 64].

Р. Коллінз критично сприймає оптимізм представників наукових шкіл, які, взявши на озброєння концепцію «створюваного зруйнування»

Й. Шумпетера, намагається довести, що кількість робочих місць, які створюються завдяки новим товарам і послугам, неодмінно компенсує втрату робочих місць у старих галузях, що руйнуються. Р. Коллінз небезпідставно вважає, що такий оптимізм – не більше ніж екстраполяція минулих тенденцій, та наголошує, що жодна з цих теорій не бере до уваги технологічного заміщення комунікативної діяльності – того рятувального клапана, який раніше компенсував створення нових робочих місць замість утрачених. Стверджується, що в міру того, як телефонні оператори і канцелярські службовці втрачатимуть роботу через упровадження автоматизованих і комп'ютерних систем, рівно така сама кількість робочих місць створюватиметься для розробників програм, комп'ютерних техніків і продавців мобільних телефонів. Але ще ніхто не навів переконливих пояснень, чому ця кількість має бути рівною, не кажучи вже про те, чому автоматизація технічних і комунікативних завдань (наприклад, поява онлайн-магазинів) не може абсолютно зменшувати кількість робочих місць для офісних працівників [3, с. 66].

Заслужовують на увагу й не можуть не спонукати до роздумів такі твердження Р. Коллінза: комп'ютеризація середнього класу не заміщується створенням нових робочих місць. Нові робочі місця створюються, але їх кількість менша порівняно з тією, що була раніше, рівно як менші й доходи. Тому всі програми перекваліфікації для скорочених працівників не особливо впливають на показники структурного безробіття. Комп'ютеризація й Інтернет створили нові сфери праці: розроблення програмного забезпечення, створення веб-сайтів, різноманітні надомні он-лайніві інформаційні й консультаційні послуги (останні зазвичай погано оплачуються). Навіть якщо ІТ створюють нові види діяльності, вони не гарантують оплачуваних вакансій у кількості, рівній тій, яка була ними знищена [14, с. 66].

Ще один дослідник – американський соціолог Р. Інглхарт – у своїй останній монографії дає містке найменування сучасним модернізаційним процесам у розвинених країнах – наступ суспільства штучного інтелекту. За результатами його дослідження, що спирається на унікальну базу (створення якої започатковане у 1981 р. в рамках проектів Всесвітнього дослідження цінностей і Європейського дослідження цінностей, якими охоплені більш як 100 країн і 90 % населення планети), наступ суспільства штучного інтелекту має вкрай суперечливі, різновекторні наслідки для суспільного розвитку. Штучний інтелект, як зазначає Р. Інглхарт, вихолощує економіку, витісняючи гарантовані й добре оплачувані роботи негарантованими і погано оплачуваними. Спочатку промислові робітники із сильними профспілками були заміщені не об'єднаними у профспілки робітниками з більш слабкими можливостями обстоювати свої інтереси і низькими гарантіями

працевлаштування; нині юристи замінюються комп'ютерами, а професори з постійними контрактами замінюються погано оплачуваними лекторами, які зайняті неповний робочий день [4, с. 282–283].

Загальні тенденції у цій царині графічно зображено на рис. 2 і 3, а саме показано зміну чисельності зайнятих у США (у розрізі – низькооплачувані, середній клас, високооплачувані) за періоди 1979–1999 рр. і 1999–2012 рр.

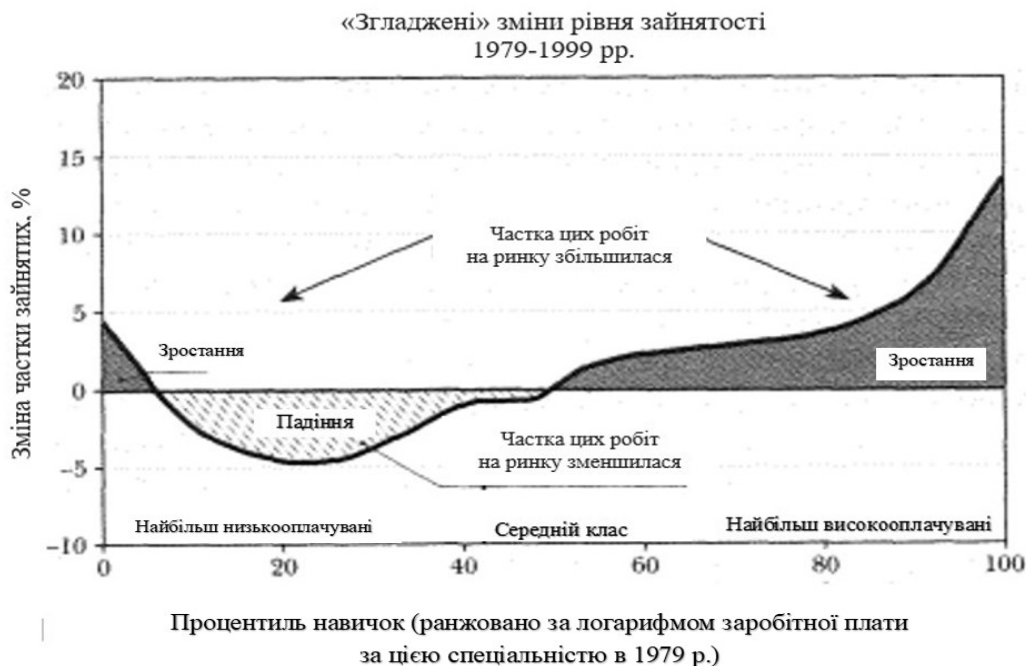


Рис. 2. Зміни у структурі робочої сили США у 1979–1999 рр. [4, с. 285]

За даними рис. 2 чисельність зайнятих протягом 1979–1999 рр. зростала, при цьому низькооплачувані види робіт замінювалися більш високооплачуваними, що вимагало більш кваліфікованої робочої сили. У суспільстві домінувало переконання, що цей тренд збережеться, і кожне наступне покоління матиме більш безпечні і якісніші умови життя. Однак після 1999 р. сталося, за образним висловлюванням Р. Інглхарда, вихолощення економіки.

У період з 1999 до 2012 рр. (рис. 3) частка робочих місць для середнього класу скоротилася. Водночас сталося інтенсивне зростання низькооплачуваних, нестандартних робочих місць. Незначно, але зростали кількість і частка високооплачуваних робочих місць, які потребують високої кваліфікації. Однак ці показники були значно меншими, ніж у попередній період (1979–1999 рр.).



Рис. 3. Зміни у структурі робочої сили США у 1999–2012 рр. [4, с. 285]

Тож іще раз наголошуємо, що *інформаційно-комунікаційні технології і нова економіка загалом обумовлюють заміщення праці, тимчасом як інвестування стає дедалі менш капіталомістким*. Разом з тим на ринках праці перевага віддається найбільш креативним працівникам, які є носіями унікальних компетенцій, а тому цифрові платформи і ринки, що побудовані на основі глобальних сполучень, готові виплачувати високу винагороду лише невеликій кількості «зірок». На думку К. Шваба, у ситуації, коли будуть реалізовані всі описані тенденції, переможцями стануть ті, хто зможе повною мірою брати участь в інноваційно орієнтованих екосистемах через надання нових ідей, бізнес-моделей, продукції та послуг, а не ті, хто буде здатний запропонувати лише низькокваліфіковану робочу силу або звичний капітал [27, с. 112].

За умов наростання нових викликів та випробувань, що чекають на економічно активну людину в найближчій перспективі, більш складні вимоги постають перед економічною наукою, основним завданням якої було і залишається дослідження об'єктивних закономірностей еволюції суспільства загалом і його економічної системи зокрема, а також з'ясування тенденцій і домінант соціально-економічного розвитку. Треба бути готовими до відповіді на безліч нових запитань, які виникають перед соціумом за умов глобальних трансформацій усього, що оточує людину. Нагальне завдання, що вже постало перед кожною свідомою людиною, а особливо перед науковцем, – оцінивши свої потенціал і можливості, розпізнати й усвідомити глибину викликів сучасності, дати відповідь на них, з тим щоб навколишній світ був безпечнішим, сприятливішим для стійкого розвитку.



Отже, вважаємо, що до основних наукових завдань на сучасному етапі слід віднести зміщення акценту з констатації «кінця знайомого світу» на окреслення контурів і опрацювання механізмів функціонування «незнайомого світу», яким він стає для більшості економічно активного населення. Також висловимо сподівання, що викладені концепти і судження стануть, так би мовити, цеглинками в підвалинах оновленої моделі зайнятості економічно активної людини в новій інформаційно-мережевій економіці та в постіндустріальному суспільстві.

**«Вимивання середнього класу» і його вплив на трудові доходи та їх нерівність.** Великомасштабні, різновекторні зміни, що відбуваються у царині зайнятості, як безпосередньо, так і побічно впливають на рівень, структуру та диференціацію доходів економічно активного населення. Не буде перебільшенням твердження, що трудові доходи є дзеркальним відображенням по-перше, змін, що відбуваються на ринку праці [4; 27], а по-друге, спрямованості політики розподільних відносин, рівня їх соціалізації [11].

Неупереджений аналіз свідчить, що за нових технологій та структури, устрою нової економіки немало представників колишнього середнього класу інтенсивно перекочують до сегменту низькооплачуваних працівників. В узагальненому, дещо спрощеному вигляді можна пояснювати цей тренд двома причинами. Перша пов'язана зі скороченням сфери докладання праці, скороченням трудомісткості суспільного виробництва за впровадження інформаційно-комунікаційних та інших сучасних технологій. Друга причина пов'язана зі спрощенням трудових процесів, переведенням багатьох робіт із розряду складних до більш простих і відповідно менш оплачуваних, оскільки виконання складних операцій усе більше перебирають на себе мережеві, інформаційні системи.

Один з парадоксів сьогодення абсолютної більшості країн, включно найрозвиненіших, є таким: ті, хто працює за найманням, чимраз більше часу перебувають на роботі (з урахуванням позаурочного часу), і вони більш освічені, проте їхня погодинна заробітна плата зростає значно нижчими темпами за темпи підвищення продуктивності праці. У перші десятиліття після Другої світової війни економічне зростання асоціювалося зі значним стійким скороченням бідності. Але реалії останніх десятиліть є такими, що отримані суспільствами блага дедалі менше і менше сприяють подоланню бідності. Нагадаємо, що цей негативний тренд утворився із 1970-х років.

На рис. 4 на прикладі США відображені фактичний і гіпотетичний рівні бідності, одержані за моделлю статистичної взаємодії зростання подушового ВВП і рівня бідності, що домінував у 1959–1973 рр. Дана модель бідності

доволі точно віддзеркалювала взаємодію двох зазначених показників у середині 1970-х рр.

Тож гіпотетичний рівень бідності засвідчує таке: якби статистична кореляція ВВП на душу населення і рівня бідності зберігалася такою, якою вона була в період 1959–1973 рр., то рівень бідності мав наблизитися до нульової позначки вже в середині 1980-х рр.

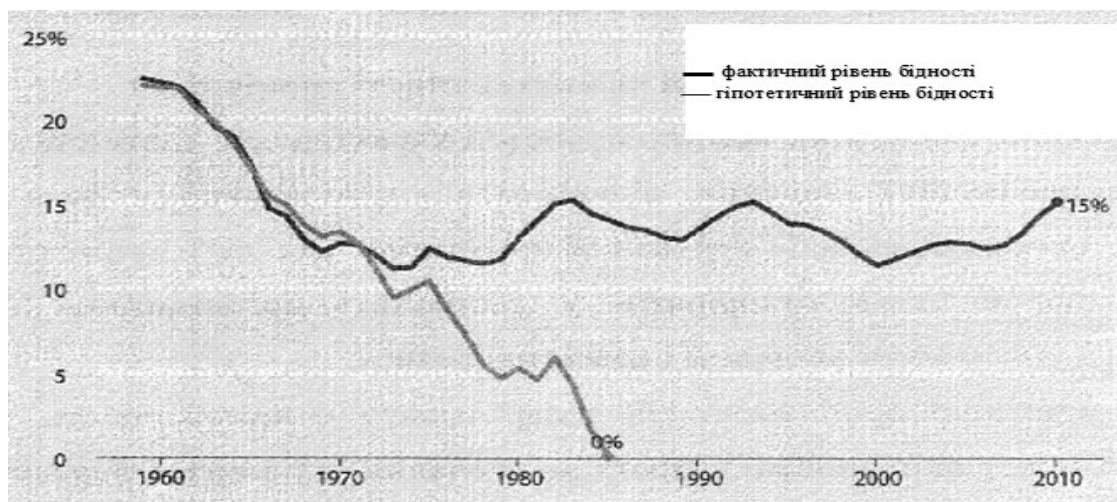


Рис. 4. Фактичний і гіпотетичний рівні бідності у США, 1959–2012 рр.

Джерело: Інститут економічної політики (EPI)

Комплексне дослідження динаміки заробітних плат, яке провадилося останніми роками Американським національним інститутом економічної політики й на яке ми вже посилалися, корелює за висновками з результатами інших прикладних досліджень деяких організацій і авторитетних науковців США, і вони такі. За останні три з половиною десятиліття спостерігалось інтенсивне зростання заробітної плати топ-менеджерів, працівників середньої і вищої ланки фінансового сектору, керівного персоналу найбільш успішних компаній. Водночас почасова оплата праці працівників низької і середньої кваліфікації у більшості сфер діяльності стагнувала або спостерігалось лише перманентне її підвищення. Подібна ситуація значною мірою протилежна тій, що була протягом трьох десятиліть після завершення Другої світової війни, коли почасова заробітна плата зростала і більш рівномірно, і більш високими темпами.

Заслужовують на увагу й такі факти. Згідно з виконаними в грудні 2016 р. розрахунками та прогнозами американських фахівців шанси на те, що 30-річні американці зароблятимуть більше від своїх батьків в аналогічному віці, нині дорівнюють лише 51 %, тимчасом як 40 років тому цей показник був 86 % [4, с. 283]. Важливо зазначити, що така ситуація характерна не тільки для США. За наявними даними в найбільш розвинених країнах Європи у період з 1993 до

2010 рр. також відбувались вихолощення економіки та втрата значної кількості робочих місць для середнього класу [4, с. 283].

**Чи збережеться така тенденція на майбутнє?** Р. Інглхарт, відповідаючи на це запитання, зазначає, що майбутнє непередбачуване за визначенням, але сили ринку створюють потужні стимули для подовження цієї тенденції. З погляду топ-менеджменту заміна робочої сили неорганізованими працівниками, іноземцями, які отримують малу платню, максимізує доходи корпорацій і посилює їхні конкурентні позиції. В ідеалі можна обійтися взагалі без робочої сили. Однак якби кожна корпорація так зробила, країна опинилася б у ще глибшій депресії, аніж у 1930-ті роки: більшість людей не змогли б нічого купити. Але з погляду кожної окремої корпорації практично не можна встояти й не почати витискати робочу силу в подібний спосіб, і сьогодні це – їхня домінантна стратегія [4, с. 283–284]. І як одну з основних причин стримування доходів переважної більшості працюючих Р. Інглхарт убачає зміну в співвідношенні позицій соціальних сил щодо здатності захищати свої соціально-трудоі інтереси.

Позитивні наслідки зростаючої нерівності, як і віра в позитивні наслідки феномену «багатства, що просочується», – це один з міфів, що їх свідомо чи несвідомо поширюють науковці, які сприймають навколишній світ крізь рожеві окуляри. Натомість лауреат Нобелівської премії з економіки Дж. Стігліц – один із представників сучасної економічної еліти, хто послідовно розвінчує даний міф щодо позитивного впливу неоліберальної політики і зростаючої соціальної нерівності. Звернімо увагу на таке його застереження: компанія, що стала іконою американського успіху, «Apple», ринкова вартість якої у 2012 р. оцінювалася вище, ніж «General Motors» у свої ліпші роки, має штат усього в 47 тис. співробітників у США. *У глобальному світі формування ринкової вартості і створення нових робочих місць являють собою абсолютно різні явища* (курсив наш). Немає причин вірити в те, що коли ми дамо грошей американським багатіям, то це приведе до припливу великих інвестицій у США: гроші інвестують тоді, коли очікують від них віддачу. Із ситуацією спаду в Сполучених Штатах віддачу слід очікувати від інвестицій у ринки, що формуються. А коли у США здійснюються інвестиції, то це зовсім не обов'язково вкладання в діяльність зі створення нових робочих місць. Навпаки, більша частка потоків спрямовується на створення механізмів, які запроектовані задля заміщення ручної праці, тим самим розгойдуючи ринок праці [23, с. 17].

**Концентрація доходів на верхніх щаблях в системі чинників нерівності.** Зростаюча нерівність, як підтверджують проведені дослідження, усе більше зумовлена концентрацією доходів і статків на верхніх щаблях суспільства, а саме в 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 активи 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 [5]. 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. 5).

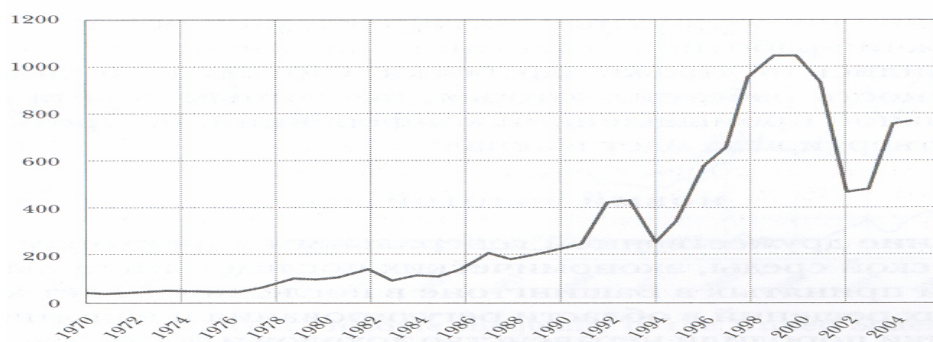


Рис. 5. Співвідношення заробітків 100 провідних генеральних директорів компаній США і працівників (усереднені дані)

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

Тимчасом як заробітки топ-управлінців різко зростали, у працівників вони залишалися майже незмінними. Про це свідчать дані рис. 6, на якому наведено медіанні заробітки працівників (чоловіків) з повною зайнятістю з поправкою на рівень інфляції.

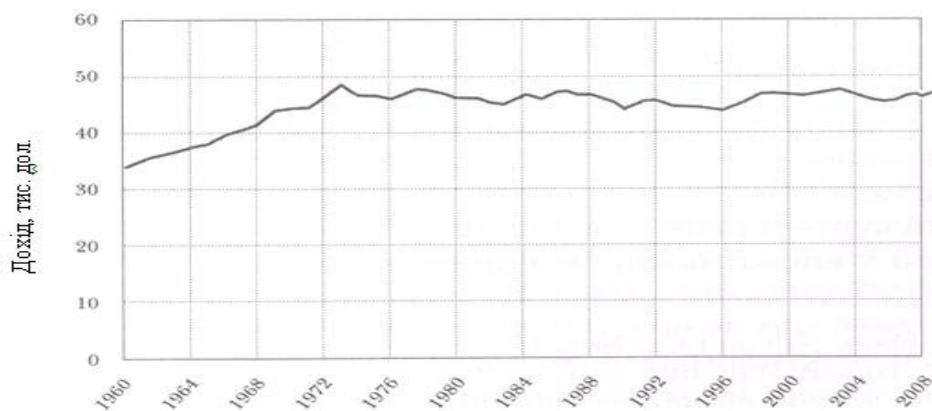


Рис. 6. Реальна медіанна заробітна плата працівників (чоловіків) з повною зайнятістю у 1960–2009 рр. (у доларах 2009 року)

Джерело: U. S. Census Bureau

Один з відомих економістів сучасності Дж. Сакс у монографії «Ціна цивілізації» пише, що ми живемо в новому золотому столітті, ексцеси якого перевищують ексцеси, що були у 70-х роках XIX ст. й у 20-х роках XX ст. Більшість американців не можуть уявити масштаби багатств, акумульованих на вершині піраміди розподілу доходів і багатств. Особливо коли кожний восьмий американець залежить від талонів на купівлю продуктів за пільговими цінами [20, с. 36].

Тренд у розподільних відносинах на користь обмеженої кількості «зірок», зниження попиту на робочу силу, яка в останні десятиліття становила основу середнього класу, призвели до суттєвих змін у політиці і практиці формування доходів. Як наслідок, доходи населення, яке ще донедавна було фундаментом середнього класу й далі асоціює себе з ним, не мають позитивної динаміки або навіть знизилися.

За даними, що містяться у звіті «Добробут у світі у 2015 році», половину всіх активів у світі контролює один відсоток світових багатіїв, і водночас нижня за рівнем доходів половина населення світу в сукупності володіє менш як одним відсотком світового багатства [29]. За наявними даними середній дохід найбагатших 10 % населення в країнах ОЕСР приблизно в 10 разів більший, ніж у такого самого відсотка найбідніших. Треба також зазначити, що нерівність має тенденцію до збільшення й у країнах, де останніми роками відбувалось інтенсивне прирощення доходів у всіх сегментах населення та знижувалася частка бідних. Зокрема, у Китаї індекс Джині підвищився з 30 одиниць у 1980-х роках до більш як 45 одиниць у 2010 р. [24].

За даними, що наводить Дж. Сакс, активи 1 % найбільш заможних американських родин перевищують чисті активи 90 % решти родин, а доходи 1 % осіб з максимальними доходами перевищують доходи 40 % людей з мінімальними доходами [20, с. 36]. За розрахунками Б. Мілановича співвідношення між 10 % найбагатших домогосподарств і 10 % найбідніших у глобальному масштабі дорівнює 98 : 1 [16].

**Випереджальне зростання доходів від власності як домінанта поширення нерівності.** Передусім підкреслимо: нерівність у доходах формується під впливом двох чинників – нерівності в доходах від праці (трудових доходах) та нерівності в доходах від власності (табл. 2 і 3).

Звертаємо увагу на те, що нерівність у власності на капітал, а отже, і 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 дохідності капіталу над темпами доходів від трудової діяльності і

**Нерівність у доходах від оплати праці в часі та просторі [19, 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 на- ступними 9 % (заможний клас)	15 %	18 %	23 %	28 %
Середні 40 % (середній клас)	45 %	45 %	40 %	35 %
Найбідніші 50 % (найбідніший клас)	35 %	30 %	25 %	20 %
Відповідний кое- фіцієнт Джині (синтетичний ін- декс 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.

виробництва. Так, один з найавторитетніших економістів сучасності Т. 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 рання і посилювати своє панування над тими, хто володіє лише власною працею. Нагромаджений капітал відтворює сам себе швидше, ніж збільшується виробництво [19, с. 32-33].

У сучасній історії докорінні, принаймні суттєві, зміни в розподільних відносинах розпочались у середині 1970-х років: доходи від фізичного і фінансового капіталу вийшли на траєкторію зростання, а трудові доходи (доходи від людського капіталу) – на траєкторію до зниження. Чи не виникає тут парадоксу? Людський капітал набирає значних обертів, а дохід від цього капіталу зменшується.

## Нерівність у власності на капітал у часі та просторі [19, 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.

Варто наголосити, що на сучасному етапі на рівень і динаміку доходів зайнятих в економіці значний вплив справляють зміни, пов'язані зі зростаючими масштабами та зміною структури світових ринків, мобільністю виробництва у світовому вимірі. Наведемо деякі дані, що дають уявлення щодо трансформації складного світу ринку праці під впливом процесів глобалізації та щодо його неоднозначного, суперечливого впливу на політику оплати праці. Так, у 2001–2011 рр. зростання експорту зі США в Китай забезпечило створення 538 тис. робочих місць у США. Заробітна плата у секторах, пов'язаних з експортом товарів і послуг у Китай, становила у 2009–2011 рр. у середньому 872,89 дол. на тиждень. Зростання імпорту в США з Китаю в 2001–2011 рр. витіснило до 3,3 млн робочих місць у США, а заробітна плата на них дорівнювала у 2009–2011 рр. у середньому 1 021,6 дол. на тиждень. За наявними даними загальні втрати з заробітної плати від торгівлі з Китаєм досягли 37 млрд дол. у 2011 р. [18, с. 142].

Змушують замислитись і такі дані. Із 3,3 млн працівників, які втратили роботу у США у зв'язку зі зростанням імпорту, 538 тис. знайшли роботу в



нових секторах, пов'язаних з експортом, і їхня заробітна плата була на 148 дол. на тиждень, або на 7736 дол. на рік, менша. Інші 2,7 млн працівників, які були витіснені збільшенням імпорту в США з Китаю, знайшли роботу в інших секторах економіки, де їхня плата за роботу за найманням була на 230 дол. на тиждень, або на 11 987 дол. на рік, менша, ніж раніше [18, с. 145]. Про втрати американської робочої сили через зростання торговельного дефіциту США з Китаєм і вимивання робочих місць свідчать і такі дані. Лише в промисловості США внаслідок вимивання робочих місць останніми роками втратили роботу 958 800 працівників, а їхні грошові втрати в заробітній платі лише у 2011 р. досягли 10 485 дол. на одну особу, або 10,1 млрд дол. [18, с. 146].

Вельми красномовними є й такі цифри. У 2001–2011 рр. з американського ринку праці через зростання експорту з Китаю було витіснено до 1,1 млн робочих місць у сфері виробництва комп'ютерів та інших електронних продуктів. Зауважимо також, що 74,3 % працівників у цій галузі економіки традиційно мали заробітки значно вищі, ніж інші зайняті на американському ринку праці [18, с. 144].

**Напрями дрейфу системи розподільних відносин та їх зв'язок з нерівністю.** Останні десятиліття демонструють дрейф усієї системи розподільних відносин у напрямку обслуговування інтересів у першу чергу і здебільш великого капіталу і топ-менеджменту [8]. Цьому сприяли й далі сприяють багатопланові зміни, які відбулись у розстановці соціальних сил, які, у свою чергу, стали наслідком:

- краху колишньої соціалістичної системи (глобальному капіталізму більше не треба зважати на соціальні завоювання цієї системи і здійснювати свою соціалізацію);
- усе більшого злиття влади і власності, посилення впливу великого капіталу на визначення державної соціально-економічної політики, активного лобіювання інтересів великого капіталу на всіх рівнях – від корпорацій до наднаціонального;
- лібералізації політики держав під впливом сучасного гегемона у царині економічної теорії – неолібералізму;
- нових можливостей для підприємницької діяльності та її результатів, у т. ч. у вигляді доходів, статків, що відкриваються для найбільш креативних, творчих, обдарованих, інноваційно налаштованих в умовах сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та відкритості національних економік;
- «фінансизації» світової економіки, феномену її віртуалізації, відриву від реального сектору з усіма як позитивними, так і масштабними негативними

наслідками (мильні пузири, відверта глобальна спекуляція, віртуалізація, на «виході» якої не віртуальні, а реальні доходи, статки);

– появи низки нових, нетипових або й небачених у минулому явищ і процесів у розподільних відносинах.

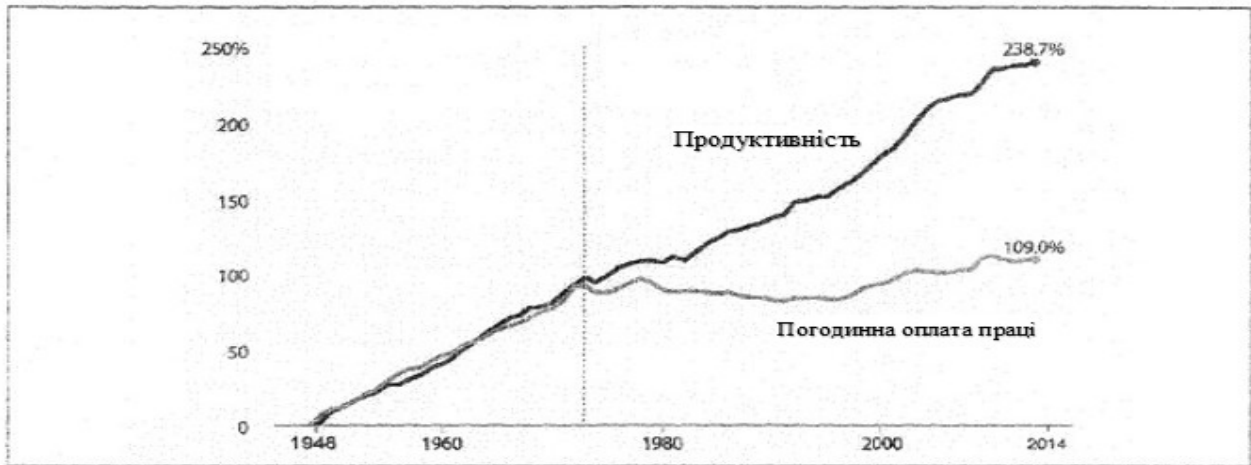
Неупереджений аналіз свідчить, що навіть у країнах, які дотепер розглядалися у якості взірця соціалізації відносин між працею і капіталом, відбувається відкат від колишніх соціальних завоювань [5].

У більшості розвинених країн реальністю сьогодення є зростаючий розрив між підвищенням заробітної плати і продуктивності праці та зниження частки витрат на оплату праці в структурі ВВП. Підкреслимо, що означена тенденція є характерною для багатьох розвинених країн, а особливо рельєфно вона проявилася в останні десятиліття у найбільш розвиненій країні – США.

На підтвердження цієї тези наведемо такі дані. За публікаціями Міжнародної організації праці в останні 20 років зростання продуктивності праці було вищим за зростання заробітної плати у більшості розвинених країн Європи і в Японії. Як наслідок, частка заробітної плати у ВВП зменшилась з 77 % у 1980 р. до 64 % у 2013 р. [32].

Заслуговують на детальний аналіз дані серії досліджень, проведених останніми роками Американським національним інститутом економічної політики (м. Вашингтон). Загальний висновок є таким: у найбільш розвиненій країні світу все гостріше виявляються негативні наслідки зростаючої нерівності доходів та різкого зниження якості життя американців з низькими і середніми доходами. Дані, що містяться у звітах згаданого Інституту, демонструють розрив між зростанням продуктивності праці і погодинної компенсації працівників середньої кваліфікації, зайнятих на неуправлінських посадах, за період 1948–2014 рр. (рис. 7).

З рис. 7 бачимо, що продуктивність праці і погодинна компенсація працівників у США (за винятком керівних посад) зростали приблизно однаковими темпами у період з 1948 р. до середини 1970-х рр. У наступні роки продуктивність праці й далі зростала, хоч дещо повільніше. Водночас величина погодинної оплати праці збільшувалася мінімальними темпами, а то й стагнувала. У період з 1979 р. до 2013 рр. продуктивність праці підвищилася на 64,9 %, тимчасом як погодинна компенсація – лише на 8,2 %. Тобто стагнація заробітної плати характерна не тільки для працівників середньої і низької кваліфікації. Навіть у працівників, зайнятих у сфері науки, технологій, математики, інженерної справи, заробітна плата у 2014–2016 рр. залишалася незмінною, а в 2016 р. мала незначний приріст (2,9 %) [37].



*Рис. 7. Розрив у зростанні показників продуктивності праці і розміру компенсаційних виплат працівників середньої кваліфікації, зайнятих на неуправлінських посадах, 1948-2014 рр.*

**До потреби перегляду усталених уявлень щодо причин нерівності.** Дослідники сучасних проблем нерівності, як правило, звертають увагу на вади сучасної системи розподільних відносин, але трактують їх, як правило, упереджено, фрагментарно; не зачіпають ієрархії чинників, що зумовлюють нерівність. Навіть у таких авторитетних дослідників проблематики глобальної нерівності, як А. Дітон, не знаходимо переконливих, систематизованих за ієрархією впливу обґрунтувань щодо зростання нерівності в цілому та концентрації багатства на одному полюсі зокрема. Складається таке враження, що для багатьох визнаних гуру в економічній науці дія таких чинників, як поширення феномену «золотих парочок», поява у бізнесі таких неординарних, креативних особистостей, як Б. Гейтс, С. Джобс, Л. Пейдж, є чи не найбільш визначальними чинниками шокуючої нерівності.

Нерідко пояснення причин зростаючої нерівності, особливо у верхньому сегменті, базується на непереконливих, заполітизованих аргументах, як наприклад: розподіл доходів у верхньому сегменті, хоч і відрізняється, але незначно порівняно з іншими сегментами, і справа лише у більших абсолютних приростах доходів і статків, оскільки «нові» багаті і раніше були заможними. Але звідки тоді з'являються небачені раніше асиметрії у доходах населення, що належать до різних груп? Звідки взялися «нові» американці, «нові» китайці, «нові» українці? Чому активи 1 % найбільш багатих американських сімей більші чистих активів 90 % інших сімей, а доходи 1 % осіб з максимальними доходами більші доходів 40 % людей з мінімальними доходами? [20, с. 36].

Розмірковуючи над причинами зростаючої нерівності, не можемо не згадати про неоднозначну роль фінансового сектору в забезпеченні

економічного зростання та трансформації розподільних відносин. Про явища і процеси, які мають назву «мильні пухирі», про віртуалізацію фінансового сектору; «стрижку купонів» кредитними установами навіть під час фінансової кризи та за використання тих фінансових ресурсів, які спрямовувалися урядами на рятування банківської системи від краху, написано вже немало. Маємо лише підтримати тих авторів, які вважають, що на сучасному етапі банківська система чи не в усіх країнах є інституцією, що продукує нерівність доходів та нехтує принципами соціальної справедливості і соціальної відповідальності; свідомо чи несвідомо віддаляється від потреб реального сектору економіки і його як такого. Якщо інформація про лобіювання інтересів банківського капіталу з боку урядових структур вірогідна хоча б частково, як і інформація про масові фінансові махінації у кредитних, страхових, інших установах фінансової сфери, то, за А. Дітоном, існує загроза того, що швидке зростання високих доходів лише посилиться завдяки доступу до влади, який, у свою чергу, забезпечується грошима. Правила встановлюються не в інтересах суспільства, а в інтересах багатих, які користуються цими правилами для того, щоб забезпечити собі ще більше багатства та впливу. У країнах, що входять в ОЕСР, де спостерігалось найбільш значне зростання частки доходів у найвищому сегменті, відбулися і найбільш значні скорочення податків на ці доходи [2, с. 241].

Наголошуючи на суперечливому впливі фінансового сектору на формування та реалізацію політики доходів, А. Дітон наводить і такі аргументи: фінансові послуги відіграли важливу роль у фінансуванні інновацій у всіх галузях економіки, а ефективне розміщення капіталу являє собою одне з найбільш важливих завдань в умовах ринкової економіки. Однак значного поширення набула думка про те, що деякі високоприбуткові фінансові операції не приносять особливої користі населенню в цілому і навіть можуть являти загрозу стабільності фінансової системи – те, що інвестор і бізнесмен У. Баффет назвав фінансовою зброєю масового знищення. Якщо це так, то надто висока плата за проведення подібних операцій уявляється і несправедливою, і малопродуктивною. Посилене залучення кращих мізків у сферу фінансового інжинірингу зашкоджує іншим галузям економіки, призводить до скорочення кількості інновацій і вповільнення зростання в інших галузях [2, с. 237-238].

Конкретизуючи вплив означених щойно чинників, що обумовлюють зростання нерівності, звернімо увагу на дію й таких явищ і процесів. Значний вплив на продукування нерівності справляє поляризація у рівнях заробітної плати та інші чинники «трудового», «соціального» характеру, що спостерігається у розвинених країнах та багатьох із тих, що мають статус країн

з перехідною економікою. На це звертає увагу А. Дітон, який пише, що диференціація в оплаті праці збільшилася, причому це збільшення було різноспрямованим, що було особливо помітним в оплаті праці, яка перевищує медіанне значення. Поляризація в оплаті праці в умовах, коли праця багатьох працівників із середньою заробітною платою заміщується машинами або на заміну їй приходить аутсорсинг, тимчасом як низькооплачувані працівники в основному зберігають свої місця, схоже, набуває дедалі більшого поширення в багатих країнах. Поляризація, яка стала новим явищем, перешкоджає зростанню нерівності у нижньому сегменті шкали розподілу доходів. Набули поширення й інші тенденції, зокрема зростання кількості неповних сімей у нижньому сегменті і збільшення кількості «зіркових парочок» у найвищому сегменті. Системи оподаткування і перерозподілу доходів, досконаліші в Європі, аніж у США, і більшою мірою спрямовані на обмеження нерівності, схоже, виявилися не в змозі запобігти зростанню нерівності в останній час [2, с. 290-291].

Конкретизуючи «зарплатний» чинник зростання нерівності, зазначимо, що практика сьогодення демонструє зростаючий попит на висококваліфіковану робочу силу, з одного боку, та одночасно підвищений попит на робочу силу, що не вирізняється високою кваліфікацією. Робоча сила загалом стала більш диференційованою за рівнем підготовки. Роботодавця часто-густо цікавить не просто кваліфікована робоча сила, а конкретні потенційні працівники, які мають не одну, а дві-три вищі освіти, знають не одну, а дві-три іноземні мови; є не просто прилежними виконавцями, а творчими, креативними особистостями.

Водночас зазначимо, що структурні зрушення в економіці в останні десятиліття були такими, що вони продукували і тепер формують попит на робочу силу низької і нижчої за середню кваліфікацію (сфера послуг, банківська справа, офісні працівники тощо). На практиці це «працює» на зростання відмінностей у доходах, зважаючи особливо на те, що доходи креативного класу зростають високими і надвисокими темпами. Окремий феномен – це феномен «золотої парочки», коли двоє членів родини – це представники креативного класу, які не мають дітей або ж максимум одну дитину; вирізняються мобільністю; народилися у «вдалій» країні; мали підтримку з боку батьків, особливо в здобутті престижної, якісної освіти; отримують доходи і від праці (заробітну плату), і від капіталу (дивіденди, відсотки). Інший приклад – це багатодітна родина з одним працюючим, до того ж останній належить до сегмента малокваліфікованої робочої сили; недостатньо мобільний; не володіє здатністю і бажанням до навчання протягом життя; з низькими мотиваційними настановами та схильністю до утриманства. Це лише два приклади, які демонструють складне переплетіння явищ і

процесів, що продукують нерівність. Зазначимо, що практично кожна родина – це своя, окрема історія, за якою – реальні відмінності у доходах, статках, можливостях, місці в ієрархії нерівностей.

Фундаментальна економічна наука звикла (навіть за часів недавнього минулого) мати готові відповіді, заздалегідь підготовлені креслення, криві, залежності, гіпотези, як наприклад, гіпотеза С. Кузнеця. Але все перелічене сьогодні вже не працює або ж працює з точністю до навпаки. Світ економіки, світ людей на межі двох тисячоліть, образно кажучи, перевернувся.

Нерівність, і особливо значна, як правило, не викликає симпатії у більшості населення (бідних, незаможних, осіб із середніми статками, яких більшість), але це той «діагноз», «хронічна хвороба», з якою соціум приречений жити. Якою є причина «хронічної хвороби» – нерівності – відповісти можна, врахувавши безліч чинників та обставин – від демографічних, економічних, соціальних, політичних, історичних до суто побутових, випадкових, успадкованих. При цьому слід зважати на нездатність середніх величин віддзеркалювати реальний стан у царині розподільних відносин.

Протягом останніх десятиліть, і особливо з початку 2000-х років, чинником зростання нерівності доходів у багатьох розвинених країнах і тих, що належать до країн з перехідною економікою, постало зниження податків на високі доходи. Ідеться про те, що прогресивні шкали оподаткування доходів переглянуті і стали більш плоскими. Продемонструємо це на прикладі США. У цій країні податки на високі доходи були переглянуті на початку 2000-х років. За даними Бюджетного управління Конгресу США у період з 1979 до 2007 рік нерівність доходів (визначена за коефіцієнтом Джині) зросла приблизно на чверть за розрахунками до сплати податків і майже на третину, якщо оперувати даними після сплати податків.

Слід зазначити, що такі розбіжності стали й наслідком змін у політиці трансфертів, які збільшилися на користь політично сильніших в американському суспільстві похилих людей порівняно з трансфертами політично слабших бідних.

**Демоекономічний чинник зростання нерівності.** Одна з причин зростаючої нерівності у світовому вимірі має демоекономічний характер і пов'язана зі швидким постарінням населення – явищем, що є характерним для багатьох країн світу. Особливо рельєфно зв'язок постаріння населення і розшарування за рівнем доходів можна простежити на прикладі Японії. У цій країні чисельність громадян старше 65 років перевищила чисельність громадян молодше 15 років ще наприкінці 1990-х років (у багатьох європейських країнах, зокрема, у Німеччині, Італії, Іспанії це відбулося на 10 років пізніше). На початку 2010-х років у Японії частка населення старшої вікової групи досягла

23 % [38]. Варто зазначити, що більшість людей похилого віку у цій країні припиняють трудову діяльність за настання права виходу на пенсію. Більшість із них, не маючи прибуткових активів, можуть розраховувати лише на пенсії та допомогу найближчих родичів. Акцентуємо увагу ще на одній обставині. В останні роки чимраз більше пенсіонерів Японії проживають самотньо, не маючи підтримки від своїх дітей. І це, безумовно, негативно впливає на рівень добробуту населення старших вікових груп.

Що ж стосується тих, хто з настанням пенсійного віку й далі працює, то й вони стикаються з новими проблемами у царині доходів. Люди пенсійного віку в умовах Японії (і не лише у цій країні), як правило, отримують заробітну плату, що є нижчою, ніж у працівників середніх вікових груп. Цей висновок підтверджують дані табл. 4.

Таблиця 4

**Середній річний дохід за віковими групами у низці країн**

Країна	Одиниця виміру	Вікова група						
		0-17	18-25	26-40	41-50	51-65	66-75	76 +
Велико-британія	ф.т. ст.	17 758	18 225	21 426	22 340	22 029	16 983	15 087
Німеччина	євро	20 884	21 417	22 346	25 563	25 970	21 311	18 273
Італія	євро	17 371	20 287	20 190	20 452	24 074	19 845	17 043
Канада	канад. дол.	35 260	39 565	38 970	42 349	44 792	37 644	36 418
США	дол. США	31 231	31 437	35 431	39 600	43 235	36 292	28 067
Франція	євро	22 246	22 288	23 193	25 732	27 879	24 916	22 174
Японія	єна	2 717 035	3 017 992	2 888 827	3 172 675	3 251 262	2 564 472	2 482 776

Джерело: UN. World Population Prospects: the 2012 Revision. Population Database. URL: <https://esa.un.org/unpd/wpp/index.htm>

Постаріння населення слід розглядати як один з чинників зростання нерівності в доходах, утім цей чинник має далеко не провідну позицію у поясненні феномену зростаючої нерівності.

Значний вплив на рівень та диференціацію доходів населення справляє такий чинник, як зміна структури зайнятості і, зокрема, збільшення частки непостійно зайнятих. Так, наприклад, у Японії за наявними даними частка непостійно зайнятих у загальній чисельності зайнятих збільшилася з 10,5 % у 1984 р. до 30,9 % у 2014 р. [34; 35]. Трудові доходи непостійно зайнятих звично є значно нижчими за доходи, які отримують працюючі за стандартним трудовим договором.

Варто зауважити, що серед непостійно зайнятих зростає частка тих, хто змушений вибрати таку форму зайнятості. Наведемо такі дані. У Великобританії частка вимушено непостійно зайнятих у загальній чисельності

непостійно зайнятих із середини 1980-х років до початку 2010-х років зросла з 8,6 до 16,5 %; в Італії – з 10,9 % до 45,1 %; в Японії – з 7,7 % до 18,3 %.

За визнанням більшості фахівців, які досліджують проблематику доходів та причин їх нерівності, найбільш вразливими верствами стосовно до рівня та динаміки трудових доходів є люди пенсійного віку, молоді спеціалісти, матері-одиначки.

Зростання нерівності у розподілі доходів загалом та між різними верствами населення, яке значно інтенсифікувалося наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. і далі дрейфує в бік підвищення, має стати серйозною проблемою для держав, суспільств, соціуму загалом. За нашою оцінкою, у суспільній свідомості, особливо тих, від кого залежить формат та зміст соціально-економічної політики, вкрай повільно формується усвідомлення загроз, які породжує галопуюча нерівність.

Отже, викладене дає змогу стверджувати, що концентрація доходів і статків у верхніх сегментах є нічим іншим, як складовою провалів глобальної економіки.

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** На прикладах країн, які найбільше просунулися у розбудові нової економіки, маємо змогу відслідкувати причинно-наслідковий зв'язок у сфері зайнятості, доходів і нерівності останніх. Цей зв'язок, як продемонстровано авторами статті, є обоюдопільним та протирічливим. Висновки, що є результатом власних досліджень та узагальнень, такі:

- 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-трудої сфері як результат гнучкості, нестандартності всіх складових ринку праці і зайнятості;

- чимало оцінок щодо майбутнього світу праці виявилися занадто райдужними, 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.



Суспільства, як нині, так і у віддаленій перспективі, за нашим баченням, будуть мати серйозні проблеми у царині зайнятості; прогнозується збереження надмірної нерівності доходів. Чи не найбільшим викликом для майбутніх поколінь залишаться асиметрії в матеріальному добробуті та морально-духовному стані соціуму [6]. Великою є ймовірність домінування індивідуалізму в його негативних формах, за яких цінності довіри, солідарності, взаємодопомоги, згуртованості, колективізму дедалі більше відходитимуть на узбіччя суспільного поступу.

Водночас маємо усвідомити, що наявні передбачення майбутнього світу праці – це в ліпшому разі зважений погляд на прийдешнє за дрейфу тих тенденцій і домінант розвитку, що започатковані в останні десятиліття та відтворюються за участі інститутів ринку, національних і наднаціональних інституцій; дії концептів, що притаманні глобальній економіці. Будь-які прогнози, навіть найвиваженіші та найобґрунтованіші – це ще не припис і не фатальність. Майбутнє світу праці та соціально-трудового розвитку – це насамперед віддзеркалення трансформації соціуму, а саме його світогляду та цінностей життєдіяльності.

Один з найвідоміших футурологів сучасності Р. Уотсон справедливо наголошує на такому: «Майбутнє не написане, однак те, яким ми його уявляємо, може вплинути на образ нашого життя і поведінку у нинішньому часі точно так же, як наші особисті і колективні історії можуть визначити, хто ми такі і які вчинки робимо... Іншими словами, і минуле, і майбутнє завжди є у нинішньому» [25, с. 3].

І далі Р. Уотсон підкреслює: «Роздуми про майбутнє – спроба розворошити нинішнє і розкопати наші стійкі уявлення про те, що буває, а чого бути не може, – уявлення міцно вшиті у наше бачення майбутнього. І окрім цього, це спосіб нагадати людям, що майбутнє створюється вчинками і рішеннями, які здійснюються у нинішній період, а ми про це часто-густо забуваємо» [25, с. 3].

За умов наростання викликів і випробувань, що постають перед економічно активною людиною, все нові й нові та складніші вимоги постають перед економічною наукою в цілому, основним завданням якої було і залишається дослідження об'єктивних закономірностей еволюції суспільства загалом і його економічної системи зокрема, з'ясування тенденцій і домінант соціально-економічного розвитку. Першорядне завдання, що постало вже нині перед кожною свідомою людиною, а особливо перед науковцями, – розпізнати, усвідомити глибину викликів сучасності, оцінити свій потенціал і можливості відповісти на них, з тим щоб навколишній світ був безпечнішим, сприятливішим для стійкого розвитку. Принципово важливо, аби науково-

технологічний прорив, пов'язаний з інформаційно-комунікаційними перетвореннями та не менш значущими за наслідками нано-, біо-, когнітивними, соціальними технологіями, супроводжувався випереджальними змінами морально-духовного характеру, які мають унеможливити зруйнування живої природи і самого соціуму. Ідеться про трансгуманістичні перетворення, духовне відродження, усвідомлення справжніх сенсу, цінностей і цілей життя.

Соціум має навчитися мислити за логікою Д. Медоуза, автора широко відомої у світі доповіді «Межі зростання», або ж принаймні дослухатися до нього. Д. Медоуз наполягає, зокрема, на такому: «Взагалі це невірна ідея, що якісь там технології, або прогрес, або якісь нові види обладнання зможуть вирішити наші проблеми. Наші проблеми походять не від технологій, а від нашої культури. Від того, що ми егоїсти, ми не хочемо турбуватися про тих, хто поруч. Від того, що ми думаємо лише про день сьогоднішній і не думаємо про довгострокову перспективу. Від того, що для нас важливіше стати багатими, а соціальні питання не важливі. Ніякі технології це не замінять» [14, с. 13].

Водночас Д. Медоуз наполягає на необхідності глобальних змін світоглядного характеру, відмови від культури конс'юмеризму та індивідуалізму у якості єдиної моделі поведінки людини. Приблизно такої ж думки дотримується і видатний соціолог сучасності Ф. Фукуяма. «Нерозуміння того, – зазначає Ф. Фукуяма, – що основи економічної поведінки знаходяться в царині свідомості і культури, призводить до тієї поширеної помилковості, за якої матеріальним причинам приписують ті явища у суспільстві, які за своєю природою в основному належать області духу» [30, с. 57].

Наведемо сформовану нами 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 працею. 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 у прийнятті управлінських рішень на всіх рівнях ієрархічної структури суспільства на користь владних структур і топ-менеджменту;

✓ формування національних моделей соціально-трудових відносин, для яких характерна асиметрія прав та обов'язків роботодавців і працюючих за найманням [12]. За таких моделей не існує балансу інтересів між провідними соціальними силами, натомість більшість рішень у сфері праці і соціально-трудових 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 перехідною, 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 відносне 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.

Отже, взаємозв'язок і взаємовплив зайнятості, доходів і соціальної нерівності є обопільними. Явища і процеси, що пов'язані з описаними соціальними інститутами, перебувають, так би мовити, у тіні, впливаючи на

соціально-трудовий розвиток не ізольовано, а в комплексі, за складного переплетіння причин та їх наслідків. Питання лише в тому, як це відбувається. А щоб пояснити це, треба відмовитися від традиційних уявлень щодо функціонування інститутів соціально-трудової сфери, які віддзеркалювали явища, процеси, закономірності дотеперішньої економічної системи. Утім розказати просто про складне, пояснити, як у реальному вимірі та за умов, коли все або все (ресурси, технології, інститути, мотиви, цінності) стає іншим, як насправді функціонує складний механізм нової економіки, а значить, і механізм нової соціально-трудової сфери, можна лише за допомогою оновленого методологічного інструментарію, іншої логіки мислення, іншого, нетрадиційного, сприйняття закономірностей соціально-трудового розвитку. Водночас вельми важливо підкріплювати теоретичні дослідження фактичними статистичними даними в царині зайнятості, доходів, нерівності, але в жодному разі не намагатися підганяти останні під заздалегідь сформовані теоретичні конструкції.

І на завершення ще раз наголошуємо на такому. Науково виважені сценарії розвитку навколишнього світу, зокрема світу праці та соціально-трудового розвитку – це перший крок до уникнення найнеприйнятніших перспектив розвитку людської цивілізації. Це водночас і крок до пошуку тієї реальної сили, яка здатна протистояти небажаним, а часто і згубним процесам, володіє здатністю і готовністю мислити по іншому, змінюватися сама та змінювати навколишні світи.

### **Список використаної літератури**

1. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення: монографія / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; [А. М. Колот, В. М. Данюк, О. О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. А. М. Колота. – Київ : КНЕУ, 2017. – 504 с.
2. Дитон А. Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства // А. Дитон ; пер. с англ. А. Гуськова. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара: Фонд «Либеральная Миссия», 2016. – 368 с.
3. Есть ли будущее у капитализма? // Сб. статей И. Валлерстайна, Р. Коллинза, М. Манна, Г. Дерлугьяна, К. Калхуна / пер. с англ. под ред. Г. Дерлугьяна. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2015. – 320 с.
4. Инглхарт Р. Культурная эволюция: как изменяются человеческие мотивации и как это меняет мир / Р. Инглхарт ; [пер. с англ. С. Л. Лопатиной под ред. М. А. Завадской, В. В. Косенко, А. А. Широкановой ; науч. ред. Э. Д. Панарин]. – М.: Мысль, 2018. – 347 с.
5. Колот А. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 1. – С. 16-21.

6. Колот А. М. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери: прояви, причини, передумови подолання / А. М. Колот // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 205-211.
7. 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.
8. Колот А. М. До проблеми розвитку теорії розподільчих відносин / А. М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 3–11.
9. 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.
10. 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.
11. Колот А. М. Організаційно-економічний механізм регулювання заробітної плати і шляхи його вдосконалення (на матеріалах промислових підприємств України): автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Колот А. М.; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 1998. – 36 с.
12. Колот А. Проблеми розбудови національної моделі соціально-трудових відносин / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 5. – С. 23–28.
13. Колот А. Соціальна нерівність доходів: глобальний вимір / А. Колот, О. Герасименко // Економічна теорія. – 2017. – № 4. – С. 76–107.
14. Медоуз Д. Рост должен прекратиться // Однако. – 2012. – №17(126). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ideasforworld.org/files/publications/10.pdf>
15. Мейсон П. Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему / П. Мейсон – М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. – 416 с.
16. Миланович Б. Глобальное неравенство. Новый подход для эпохи глобализации / Б. Миланович; пер. с англ. Д. Шестакова. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2017. – 336 с.
17. Нестандартная занятость в российской экономике / Под ред. В. Е. Гимпельсона и Р. И. Капелюшникова. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. – 400 с.
18. Новиков С. Стагнация зарплат и неравенство в США / С. Новиков // Мир перемен. – 2017. – № 1. – С. 139–150.
19. Пікетті Т. Капітал у ХХІ столітті / Т. Пікетті; пер. з англ. Н. Палій. – Київ: Наш Формат, 2016. – 696 с.
20. Сакс Д. Цена цивилизации / Д. Сакс; пер. с англ. А. Калинина; [под ред. В. Ю. Григорьевой]. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2012. – 352 с.
21. 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. Колота, І. Ф. Гнибіденка, М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ: КНЕУ, 2015. – 336 с.

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

23. Стиглиц Дж. Е. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему // Дж. Е. Стиглиц. – М.: ЭКСМО, 2017. – 512 с.

24. Солт Ф. Стандартизированная база данных неравенства доходов во всем мире: рабочий доклад [Электронный ресурс] / Ф. Солт; SWIID, версия 5.0. – октябрь 2014 г. – Режим доступа: <http://myweb.uiowa.edu/fsolt/swiid/swiid.html>.

25. Уотсон Р. Будущее. 50 идей, о которых нужно знать / Р. Уотсон; пер. с англ. Ш. Мартыновой. – М.: Фантом Пресс, 2014. – 208 с.

26. Через 100 лет: ведущие экономисты предсказывают будущее / под ред. И. Паласиоса-Уэрти; [пер. с англ. А. Шоломицкой; науч. ред. перевода Т. Дробышевская]. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. – 304 с.

27. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – М.: Э, 2017. – 208 с.

28. Kolot A. Market, state and business in coordinates of the new economy [Electronic resource] / A. Kolot, O. Herasymenko // 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>

29. Credit Suisse. Отчет о мировом благосостоянии в 2015 году. – октябрь 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fleid=F2425415DCA7-80B8-EAD989AF9341D47E>

30. Culture Matters. How Values Shape Human Progress. - New York, 2000.

31. Drucker P. Post-capitalist Society / P. Drucker, Oxford, 1993. - P. 40.

32. Global Wage Report 2014-2015 [Electronic resource]. – available at: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_324678.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_324678.pdf)

33. Keynes J. M. Economic Possibilities for our Grandchildren / J. M. Keynes // Essays in Persuasion. – New York: Harcourt Brace, 1932. – pp. 358–373.

34. Ro:do:ryoku-cho:sa (tokubetsu cho:sa) 1984. So:mu-sho. [Labor Force Survey (special summary)], Ministry of Internal affairs and Communications, 1984.

35. Ro:do:ryoku-cho:sa (sho:sai:shu:kei) 2014. So:mu-sho. [Labor Force Survey (detailed summary)], Ministry of Internal affairs and Communications, 2014.

36. Scott R. E. Globalization Lowers the Wages of U. S. Workers / R. E. Scott ; Economic Policy Institute // Fact shett. – March 2015. – P. 2–3.

37. The State of American Wages 2016. Economic Policy Institute. – March 2017.

38. UN. World Population Prospects: the 2012 Revision. Population Database [Electronic resource]. – available from: <https://esa.un.org/unpd/wpp/index.html>

## References

1. Kolot, A. M., Daniuk, V. M., Herasymenko, O. O. (2017), *Hidna pratsia: imperatyvy, ukrains'ki realii, mekhanizmy zabezpechennia* [Decent work: imperatives, Ukrainian realities, implementation mechanisms], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Diton, A. (2016), *Velikij pobeg: Zdorov'e, bogatstvo i istoki neravenstva* [The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality], Izd-vo Instituta Gajdara; Fond «Liberal'naja Missija», Moscow, Russia.
3. Vallerstajn, I., Kollinz, R., Mann, M., Derlug'jan, G., Kalhun, K. (2015), *Est' li budushhee u kapitalizma?* [Does Capitalism Have a Future?], Izd-vo Instituta Gajdara, Moscow, Russia.
4. Inghart, R. (2018), *Kul'turnaja jevoljucija: kak izmenjajutsja chelovecheskie motivacii i kak jeto menjaet mir* [Cultural Evolution: How People's Motivations are Changing and How this is Changing the World], Mysl', Moscow, Russia.
5. Kolot, A. (1998), "Foreign experience of material motivation of employees", *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 1, pp. 16–21.
6. Kolot, A. M. (2012), "Asymmetries in social labour sector development : manifestations, causes and preconditions", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 6, pp. 205–211.
7. Kolot, A. M. and 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.
8. Kolot, A. M. (20108), "For the problem of the development of the theory of distributive relations", *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 8, pp. 3–11.
9. Kolot, A. and Kravchuk, O. (2015), "Human and the new economy: theoretical and methodological analysis of the interaction and dominant development", *Ekonomichna teoriia*, vol. 1, pp. 5–25.
10. 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.
11. Kolot, A. M. (1998), *Orhanizatsijno-ekonomichnyj mekhanizm rehuliuвання zarobitnoi platy i shliakhy joho vdoskonalennia (na materialakh promyslovykh pidpriemstv Ukrainy)* [Organizational and economic mechanism of regulation of wages and ways of its improvement (according to the materials of industrial enterprises of Ukraine)], KNEU, Kyiv, Ukraine.
12. Kolot, A. (2002), "Problems of developing a national model of social and labor relations", *Ukraina: aspekty pratsi*, vol. 5, pp. 23–28.
13. Kolot, A. and Herasymenko, O. (2017), "Social income inequality: global dimension", *Ekonomichna teoriia*, vol. 4, pp. 76–107.
14. Medouz, D. (2012), "The growth must stop", *Odnako*, vol. 17(126), available at: <http://ideasforworld.org/files/publications/10.pdf>.
15. Mejson, P. (2016), *Postkapitalizm: putevoditel' po nashemu budushhemu* [PostCapitalism. A Guide to Our Future], Ad Marginem Press, Moscow, Russia.

16. 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.
17. Gimpel'son, V. E. and Kapeljushnikov, R. I. (2006), *Nestandartnaja zanjatost' v rossijskoj jekonomike* [Non-standard employment in the Russian economy], Izdatel'skij dom GU VShJe, Moscow, Russia.
18. Novikov, S. (2017), "Wage stagnation and inequality in US", *Mir peremen*, vol. 1, pp. 139-150.
19. Piketti, T. (2016), *Kapital u XXI stolitti* [Capital in the Twenty-First Century], Nash Format, Kyiv, Ukraine.
20. Saks, D. (2012), *Cena civilizacii* [The Price of Civilization], Izdatel'stvo Instituta Gajdara, Moscow, Russia.
21. Kolot, A. M., Hnybidenko, I. F., Herasymenko, O. O. (2015), *Sotsial'no-trudovi vidnosyny zajniateosti: suchasni tendentsii, vyklyky, shliakhy rozvytku* [Social Labor Relations of Employment: current trends, challenges, ways of development], KNEU, Kyiv, Ukraine.
22. Stiglic, D. (2016), *Velikoe razdelenie. Neravenstvo v obshhestve, ili chto delat' ostavshimsja 99% naselenija?* [The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them], Jeksmo, Moscow, Russia.
23. Stiglic, D. (2017), *Cena neravenstva. Chem rassloenie obshhestva grozit nashemu budushhemu* Jeksmo [The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future], Moscow, Russia.
24. Solt, F. (2014), *Standartizirovannaja baza dannyh neravenstva dohodov vo vsem mire* [The Standardized World Income Inequality Database], available at: <http://myweb.uiowa.edu/fsolt/swiid/swiid.html>
25. Uotson, R. (2014), *Budushhee. 50 idej, o kotoryh nuzhno znat'* [The Future. 50 Ideas You Really Need to Know], Fantom Press, Moscow, Russia.
26. Palasiosa-Ujerty, I. (2016), *Cherez 100 let: vedushhie jekonomisty predskazyvajut budushhee* [In 100 Years: Leading Economists Predict the Future], Izd-vo Instituta Gajdara, Moscow, Russia.
27. Shvab, K. (2017), *Chetvertaja promyshlennaja revolvucija* [The fourth industrial revolution], Izd-vo «Je», Moscow, Russia.
28. Kolot, A. and Herasymenko, O. (2017), "Market, state and business in coordinates of the new economy", *Problems and Perspectives in Management*, vol. 15, issue 3, pp. 76-97, available at: <https://businessperspectives.org/component/zoo/market-state-and-business-in-coordinates-of-the-new-economy>
29. Credit Suisse, *Otchet o mirovom blagosostojanii v 2015 godu* [The Global Wealth Report 2015], available at: <http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fleid=F2425415DCA7-80B8-EAD989AF9341D47E>
30. Culture Matters. How Values Shape Human Progress (2000), New York, USA.
31. Drucker, P. (1993), *Post-capitalist Society*, Oxford, UK.



32. Global Wage Report 2014-2015, available at: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_324678.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_324678.pdf)
33. Keynes, J. M. (1932), *Economic Possibilities for our Grandchildren* (1930), *Essays in Persuasion*. Harcourt Brace, New York, USA.
34. Ro:do:ryoku-cho:sa (tokubetsu cho:sa) 1984. So:mu-sho. [Labor Force Survey (special summary)], (1984), Ministry of Internal affairs and Communications.
35. Ro:do:ryoku-cho:sa (sho:sai:shu:kei) 2014. So:mu-sho. [Labor Force Survey (detailed summary)], (2014), Ministry of Internal affairs and Communications.
36. Scott R. E. *Globalization Lowers the Wages of U. S. Workers*. Economic Policy Institute. Fact shett, March 2015, pp. 2–3.
37. *The State of American Wages 2016*, Economic Policy Institute, March 2017.
38. UN. *World Population Prospects: the 2012 Revision*. Population Database. Available at: <https://esa.un.org/unpd/wpp/index.htm>.

**Kolot A., Doctor of Economic Science, Professor; Herasymenko O., Ph.D. in Economics, Associate Professor, SHEI «Kiev national economic university named after Vadym Hetman»**

**Institutes of employment and income in the new economy: global trends**

The ambiguous influence of the new economy on the modern transformations of the institutes of employment and incomes has been substantiated. Global trends in employment and incomes formed in the beginning of the XXI century under the conditions of contradictory trends in social and labour development have been highlighted. A scientific explanation of the interconnection and mutual influence of key indicators of the functioning of the social and labour area is given. The hierarchy of global phenomena and processes that influenced an increase in income inequality in recent decades has been presented.

**Key words:** transformation of employment, trends in the area of income, interconnection and mutual influence of institutes of social and labour area, challenges and threats of the new economy.

**Колот А.М., д.э.н., профессор; Герасименко О.О., к.э.н., доцент, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»**

**Институты занятости и доходов в новой экономике: глобальные тренды**

Обосновано неоднозначное влияние новой экономики на современные трансформации институтов занятости и доходов. Освещаются глобальные тренды в области занятости и доходов, сформировавшиеся в начале XXI века на фоне противоречивых тенденций социально-трудового развития. Представлено научное объяснение взаимосвязи и взаимовлияния ключевых индикаторов и показателей функционирования социально-трудовой сферы. Приведена иерархия глобальных явлений и процессов, под влиянием которых в последние десятилетия происходил рост неравенства доходов.

**Ключевые слова:** трансформация занятости, тренды в сфере доходов, взаимосвязь и взаимовлияние институтов социально-трудовой сферы, вызовы и угрозы новой экономики.