

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

БУТИРІН ІГОР ОЛЕКСАНДРОВИЧ

УДК 330.1+004]:331.101.262:338.3:316.344.2:330.8(043.5)

ДИСЕРТАЦІЯ

**«РОЗПОДІЛЬЧІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ
ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ»**

051 – Економіка

(галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки)

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____ / І.О. Бутирін

Науковий керівник: Гриценко Андрій Андрійович, доктор економічних наук,
професор

Харків – 2025

АНОТАЦІЯ

Бутирін І.О. Розподільчі відносини в умовах формування інформаційно-мережевої економіки. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 – Економіка (Галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки). – Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна Міністерства освіти і науки України, Харків, 2025.

У дисертаційному дослідженні обґрунтовано логіку трансформації розподільчих відносин у процесі переходу від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки. Цей процес характеризується зміною форм економічних механізмів і появою нових взаємодій між суб'єктами. Такий перехід означає зміну базових координат соціально-економічного порядку. Ці координати визначають принципи організації економічної діяльності в сучасних умовах. Доведено, що інформація стає ключовим продуктом і ресурсом виробництва, яка не є вичерпною, може бути багаторазово використаною, створеною у спільній взаємодії та привласненою кожним, не зникаючи в момент споживання. Ця властивість інформації забезпечує її унікальну роль у економічних процесах. Це радикально змінює устрій розподільчих відносин і принципи економічної взаємодії. Такі принципи включають нові підходи до розподілу ресурсів і координації економічної діяльності. В умовах інформаційно-мережевої економіки розподільчі відносини вже не виступають лише як ланка у русі продукту до споживання, а набувають статусу комплексного механізму організації доступу до ресурсів, визначення участі в економічному процесі та формування якості життя. Цей механізм впливає на економічні та соціальні аспекти добробуту.

Доведено, що цифрова форма існування економіки породжує нові форми власності, яка набуває динамічного, багаторівневого та технічно опосередкованого характеру. Ці форми власності відображають нові способи організації економічних відносин у цифровому середовищі. Власність більше не гарантується виключно правом, а реалізується через алгоритмічно задані режими, які визначають місце суб'єкта в економічній взаємодії. Ці режими формують нові способи участі суб'єктів у розподільчих процесах. Показано, що такі інструменти як смарт-контракти, блокчейн і NFT забезпечують змінність режимів привласнення в реальному часі, де права на використання, обробку чи монетизацію ресурсів (даних, знань, контенту) розподіляються між суб'єктами через гнучке перемикання доступу. Ці інструменти сприяють гнучкості економічної взаємодії. Визначено, що власність зберігає свою внутрішню структуру, але реалізується через нову архітектуру привласнення, в якій суттєву роль відіграють технології. Ця архітектура базується на цифрових системах, які трансформують економічні процеси. Це формує нові механізми економічної взаємодії, в яких змінюється співвідношення виробництва і розподілу, їх взаємообумовленість і просторово-часова взаємодія. Така взаємодія дозволяє координувати економічні процеси в глобальному масштабі.

Виявлено, що праця в умовах формування інформаційно-мережевої економіки дедалі більше набуває ознак інтелектуальної, креативної та всезагальної, поєднуючи індивідуальну, приватну, відокремлену з скооперованою й усупільненою за своїм характером. Ця трансформація праці відображає перехід до нових моделей зайнятості. Показано, що, втрачаючи зв'язок із класичною формою зайнятості, праця дедалі частіше реалізується у формі активності в платформеному середовищі, де відсутні сталі соціальні гарантії, а винагорода формується на основі алгоритмів, трафіку, рейтингових

систем і репутаційних метрик. Такі платформи створюють нові умови для економічної діяльності. У результаті модель доходу зміщується від об'єктивованої продуктивності до цифрово зумовленої присутності, що актуалізує ризики цифрової нерівності. Ця нерівність пов'язана з відмінностями в доступі до технологій, цифрових ресурсів і можливостях реалізації людського потенціалу. Доведено, що актуалізується зміна структурних співвідношень, в яких праця постає не лише джерелом вартості, а й формою соціального буття, у межах якої розгортається антропологічна сутність людини — через участь, співдію, відповідальність і довіру. Ці аспекти підкреслюють соціальну роль праці в інформаційному суспільстві.

Показано, що інформаційні мережі дедалі більше виступають новим посередником, через який трансформуються процеси обміну в мережевому просторі-часі. Ці мережі забезпечують зв'язок між учасниками економічної системи. Споживач, залучаючись до інформаційних потоків і мережевих комунікацій, не лише реалізує цінність продукту, а й бере участь у формуванні його вартості як економічного ресурсу. Ця участь включає активну взаємодію з цифровими платформами. Вартість дедалі більше постає не лише як результат праці чи співвідношення попиту й пропозиції, а як результат спільної координації дій у межах мережевих систем. Ця координація залежить від технологій, які трансформують обмін.

З огляду на те, що вартість в інформаційно-мережевій економіці формується як результат інтеграції праці, власності та мережевого обміну у постійній динамічній взаємодії, доходи дедалі більше визначаються позицією суб'єкта в мережевій структурі та його здатністю брати участь у створенні й розподілі нової вартості. Ця позиція залежить від доступу до інформаційних ресурсів, навичок їх використання та алгоритмів. Розкрито, що така трансформація породжує нову хвилю нерівності, яка ґрунтується на нерівному

доступі до технологій, алгоритмів, інфраструктури даних, а також на відмінностях у здатності капіталізувати увагу, вплив і мережеву присутність. Ця нерівність впливає на економічні можливості суб'єктів. Такий порядок формує соціально-економічну систему, в якій частина населення виявляється виключеною з інформаційно-мережевого простору економічної активності через особливості цифрового доступу. Цей доступ включає технічні та освітні компоненти.

Підкреслено, що, попри потенціал нових технологій щодо підвищення продуктивності та інклюзивності, їх впровадження без належного регулювання може призвести до посилення соціально-економічної поляризації. Ця поляризація виникає через нерівномірний доступ та розподіл благ. У зв'язку з цим у роботі обґрунтовано потребу в комплементарному поєднанні принципів економічної ефективності та соціальної справедливості. Це поєднання передбачає створення умов для рівного доступу до економічних можливостей. Розподіл трактується не як вторинна функція, а як ядро нової парадигми господарювання, у якій формування вартості відбувається не лише в процесі виробництва, а й у способі її розподілу. Ця парадигма підкреслює значення розподілу для економічного розвитку. Справедливість у цьому сенсі не суперечить ефективності, а постає її необхідною умовою: лише справедливий розподіл формує довгострокову основу для технологічного оновлення та розвитку людського потенціалу. Цей потенціал охоплює освіту та професійні можливості. У цьому контексті доведено, що розвиток людського потенціалу та розширення можливостей працівників є визначальними чинниками справедливого розподілу вартості й сталого економічного зростання. Ці чинники сприяють збалансованому економічному розвитку.

У межах українського контексту розглянуто проблеми структурних диспропорцій у доходах, зумовлених інституційною фрагментарністю як першопричиною соціально-економічної нерівності. Ця фрагментарність відображає неузгодженість економічних і соціальних інститутів. Наголошено на необхідності реконструкції економіки як відповіді на фрагментацію системи в умовах переходу до інформаційно-мережевої моделі. Така реконструкція передбачає вдосконалення економічних і соціальних структур. Показано, що формування національної траєкторії розвитку має ґрунтуватися на логіці, в центрі якої — людина як суб'єкт праці, знання, привласнення та споживання. Цей підхід акцентує значення людського фактора в економіці. Такий підхід передбачає не лише інноваційне оновлення, а й переосмислення базових інститутів суспільства на основі інтеграції соціального, економічного та технологічного компонентів в єдиний стратегічний вектор. Цей вектор спрямований на створення умов для сталого розвитку. Відтак, людиноцентричний підхід підкреслює необхідність створення умов, у яких кожна людина може реалізувати свій потенціал через освіту, працю та доступ до ресурсів. Інтеграція соціального, економічного та технологічного вимірів у стратегії розвитку сприяє формуванню збалансованої системи, яка забезпечує економічну ефективність і соціальну справедливість.

Ключові слова: методологія, інститути, власність, розподіл, інформація, мережі, платформи, цифровізація, штучний інтелект, зайнятість, доходи, нерівність, соціальна політика.

ABSTRACTS

Butyrin I.O. Distributive relations in the context of the formation of the information-network economy.

Dissertation for the degree of Doctor of Philosophy in specialty 051 – Economics (05 – Social and Behavioral Sciences) – V.N. Karazin Kharkiv National University of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Kharkiv, 2025

The dissertation substantiates the logic of the transformation of distributive relations during the transition from an industrial-market economy to an information-network economy. This process is marked by the changing forms of economic mechanisms and the emergence of new interactions among economic agents. Such a transition entails a shift in the foundational coordinates of the socio-economic order, which define the principles of organizing economic activity under contemporary conditions.

It is demonstrated that information becomes the key product and resource of production—non-exhaustible, reusable, co-created, and appropriable by anyone without disappearing upon consumption. This unique property of information redefines the structure of distributive relations and the principles of economic interaction. These principles encompass new approaches to resource allocation and coordination of economic activity. In the information-network economy, distributive relations no longer function merely as a stage in the flow of products to consumption but acquire the status of a complex mechanism for organizing access to resources, determining participation in the economic process, and shaping quality of life. This mechanism influences both economic and social aspects of well-being.

It is proved that the digital form of economic existence generates new forms of ownership, which are dynamic, multilayered, and technologically mediated. Ownership is no longer solely guaranteed by legal rights but realized through

algorithmically defined regimes that determine an actor's role in economic interaction. These regimes shape new ways of participation in distributive processes. Tools such as smart contracts, blockchain, and NFTs enable the dynamic reconfiguration of appropriation regimes in real time, allowing rights to use, process, or monetize resources (data, knowledge, content) to be flexibly distributed among actors. This fosters greater adaptability in economic interactions. Although ownership retains its internal structure, it is implemented through a new architecture of appropriation in which technology plays a decisive role. This architecture is based on digital systems that transform economic processes and redefine the relationship between production and distribution, their interdependence, and spatio-temporal dynamics—enabling coordination of economic processes on a global scale.

It is revealed that labor, in the context of an evolving information-network economy, increasingly takes on the characteristics of intellectual, creative, and universal labor, combining individual, private, and isolated forms with cooperative and socialized modalities. This reflects a shift toward new employment models. As traditional employment structures fade, labor often materializes through platform-based activities that lack stable social guarantees and where compensation is determined by algorithms, traffic metrics, ratings, and reputational systems. Platforms thus create new economic conditions. Consequently, income shifts from being tied to objective productivity to being driven by digital presence, raising concerns about digital inequality—linked to disparities in access to technology, digital resources, and opportunities to realize human potential.

The study confirms a transformation in structural relations, where labor becomes not only a source of value but a form of social being, expressing human essence through participation, cooperation, responsibility, and trust. This highlights the social dimension of labor in the information society.

The dissertation shows that information networks increasingly act as new intermediaries that transform exchange processes in the spatio-temporal network environment. Consumers, engaging with digital flows and communications, not only realize the value of a product but participate in its formation as an economic resource through interaction with digital platforms. Value emerges not only as a result of labor or supply-demand dynamics but as a product of coordinated action within network systems. This coordination depends heavily on technologies that reshape exchange.

Given that value in the information-network economy results from the integration of labor, ownership, and networked exchange in constant dynamic interaction, income is increasingly defined by an actor's position within the network structure and their capacity to participate in the creation and distribution of new value. This position depends on access to informational resources, the skills to use them, and the algorithms that govern participation. The transformation generates a new wave of inequality rooted in unequal access to technology, algorithms, data infrastructures, and differences in the ability to capitalize on attention, influence, and network presence. This form of inequality influences the economic opportunities of individuals and creates a socio-economic system in which segments of the population are excluded from the information-network space of economic activity due to limitations in digital access, both technical and educational.

Despite the potential of new technologies to enhance productivity and inclusiveness, their unregulated implementation may intensify socio-economic polarization caused by unequal access and distribution of benefits. Therefore, the research argues for a complementary integration of economic efficiency and social justice principles. This integration aims to ensure equal access to economic opportunities. Distribution is interpreted not as a secondary function but as the core of a new economic paradigm in which value creation occurs not only in production but also through distribution. In this sense, justice is not opposed to efficiency but

becomes its necessary precondition: only fair distribution provides a long-term foundation for technological advancement and the development of human potential, encompassing education and professional opportunities.

In the Ukrainian context, the dissertation analyzes structural income disparities caused by institutional fragmentation, identified as a root cause of socio-economic inequality. This fragmentation reflects the misalignment of economic and social institutions. The need for economic reconstruction in response to systemic fragmentation amid the transition to an information-network model is emphasized. Such reconstruction entails the enhancement of both economic and social structures. The formation of a national development trajectory must be based on a human-centered logic, placing the individual— as a subject of labor, knowledge, appropriation, and consumption—at the core. This approach implies not only technological renewal but also a rethinking of society's foundational institutions through the integration of social, economic, and technological dimensions into a unified strategic vision for sustainable development. Thus, a human-centered approach emphasizes the importance of creating conditions in which every individual can realize their potential through education, labor, and access to resources. The integration of social, economic, and technological factors into development strategies fosters a balanced system that ensures both economic efficiency and social justice.

Keywords: methodology, institutions, property, distribution, information, networks, platforms, digitalization, artificial intelligence, employment, income, inequality, social policy.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

Публікації у фахових виданнях України з присвоєнням категорії «Б»:

1. Бутирін І. О. Державна політика доходів в умовах цифрової трансформації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2021. № 40. С. 15–19.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-40-3>

URL: http://visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/40_2021ua/5.pdf

2. Бутирін І. О. Логіка трансформації розподільчих відносин при переході від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки. *Економічна теорія*. 2024. № 2. С. 25–44.

DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2024.02.025>

URL: https://etet.org.ua/?page_id=530&aid=703

3. Бутирін І. О. Штучний інтелект та глобальна нерівність: нові виклики для розподільчих відносин. *Економіка та суспільство*. 2025. № 72.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-99>

URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/5759>

4. Бутирін І. О. Вплив формування інформаційно-мережевої економіки на розподільчі відносини. *Інвестиції: практика та досвід*. 2025. № 10. С. 168–174.

DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2025.10.168>

URL: <https://nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/6412>

Публікації, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

5. Бутирін І. О. Особливості функціонування розподільчих відносин в інформаційно-мережевій економіці. *Modern Science, Economy and Digital Innovation* : Міжнар. науково-практ. конф., м. Бухарест, 7–9 трав. 2025 р. 2025. С. 107–109.

URL: <https://isu-conference.com/en/archive/modern-science-economy-and-digital-innovation-7-05-25/>

DOI: <https://doi.org/10.70286/isu-07.05.2025>

6. Бутирін І. О. Трансформація власності як системоутворюючий чинник розподільчих відносин при переході до інформаційно-мережевої економіки. *Стратегічні пріоритети розвитку науки, освіти і суспільства* : Міжнар. науково-практ. конф., м. Полтава, 12 трав. 2025 р. Полтава, 2025. С. 18–22.

URL: <https://www.economics.in.ua/2025/05/12.html>

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ ТА АБРЕВІАТУР.....	15
ВСТУП.....	16
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗПОДІЛЬЧИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	25
1.1 Сутність та форми прояву розподільчих відносин.....	25
1.2 Еволюція ідей розподілу в історії економічної думки.....	40
1.3 Формування інформаційно-мережевої економіки як чинник змін у розподільчих відносинах.....	59
Висновки до розділу 1.....	76
РОЗДІЛ 2. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВПЛИВУ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ НА РОЗПОДІЛЬЧІ ВІДНОСИНИ	79
2.1 Зміни у формах власності як підґрунтя трансформації розподільчих відносин.....	79
2.2 Вплив нових форм зайнятості на розподільчі відносини.....	99
2.3 Доходи як втілення розподільчих відносин.....	118
Висновки до розділу 2.....	131
РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ РОЗПОДІЛЬЧИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....	135
3.1 Особливості прояву глобальної тенденції зростання нерівності в Україні.....	135
3.2 Диспропорції у розподільчих відносинах і доходах.....	151
3.3 Економічна ефективність та соціальна справедливість як підґрунтя удосконалення розподільчих відносин в Україні в умовах реконструктивного розвитку.....	173
Висновки до розділу 3.....	187

ВИСНОВКИ.....	191
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	195
ДОДАТКИ.....	216

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ ТА АБРЕВІАТУР

IT — Інформаційні технології

ІКТ — Інформаційно-комп'ютерні технології

ШІ — Штучний інтелект

AGI — Штучний загальний інтелект

NFT — Невзаємозамінний токен

БДД — Безумовний базовий дохід

ЄС — Європейський Союз

DAO — Децентралізована автономна організація

ВВП — Валовий внутрішній продукт

AGIL — Модель чотирьох функціональних імперативів Т. Парсонса (адаптація, досягнення цілей, інтеграція, латентність)

SaaS — Модель хмарних обчислень, за якої користувачі отримують доступ до прикладного програмного забезпечення через інтернет без потреби встановлення або підтримки його на власних пристроях

PaaS — Модель хмарних обчислень, яка надає користувачам середовище для розробки, тестування та розгортання програмного забезпечення без управління інфраструктурою

IaaS — Модель хмарних обчислень, яка надає доступ до віртуалізованих обчислювальних ресурсів (серверів, сховищ, мереж) через інтернет на умовах оренди

DBaaS — Модель хмарних сервісів, яка забезпечує управління базами даних, включно з їх адмініструванням, резервним копіюванням і масштабуванням, без потреби локального розгортання

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. Сучасні трансформації господарської системи зумовлені глибинними зрушеннями у структурі взаємодії її складових, що виявляються в поступовій зміні способів організації соціально-економічного буття. Відбувається не лише оновлення інституційних форм, а й переосмислення самих засад функціонування економіки — від механізмів виробництва до логіки розподільчих відносин. Перехід від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки постає не як черговий етап економічної модернізації, а як якісна зміна цивілізаційної форми існування, у якій інформація, алгоритми та цифрова взаємодія набувають системоутворюючого значення. У нових умовах дедалі більшої актуальності набуває розгляд розподільчих відносин як механізму, що визначає структуру доступу до ресурсів, знань, цифрових сервісів і каналів впливу.

Водночас темп змін набуває безпрецедентного характеру. Якщо попередні формації виникали й усталювалися впродовж століть, то нині оновлення способу господарювання охоплює всі сфери життя протягом кількох десятиліть — і все частіше події оцінюються у часовому горизонті років. Цей темп посилює розрив між швидкістю технологічного оновлення і здатністю інституцій до адаптації. Відбувається глибокий технологічний зсув, який не лише оновлює засоби обробки інформації, а й трансформує характер економічних процесів, поступово формуючи нову структуру господарювання. Інформаційно-мережеве середовище стає основою формування вартості, соціальної участі та інституційного узгодження.

У цьому середовищі змінюється і природа об'єктів розподілу. На відміну від матеріальних благ, інформаційні ресурси не мають ознак фізичного

вичерпання, що ставить під питання класичні принципи розподілу. Цифрові інструменти — блокчейн, NFT, смарт-контракти створюють нові форми власності, де відносини привласнення дедалі частіше постають як економічний результат, який створюється багатьма суб'єктами у розподілених мережах, але концентрується у розпорядженні власника інфраструктури.

Особливе місце посідає розвиток штучного інтелекту — феномену, який концентрує у собі зміни, що відбуваються на перетині технологічного та соціального. Його здатність до обробки даних, прийняття рішень і самонавчання змінює не лише продуктивність, а й структуру і характер праці, викликаючи як появу нових форм зайнятості, так і вивільнення людського ресурсу. Людина як суб'єкт економіки дедалі більше взаємодіє з неорганічним інтелектом, що формує нову антропологічну реальність — біосоціотехнологічну. У цьому контексті посилюється нерівність не лише в доходах, а й у самій можливості брати участь у новій формі господарського буття — через доступ до технологій, цифрових платформ, освіти та алгоритмічного управління.

Таким чином, інформаційно-мережева економіка постає як вищий рівень розвитку господарської системи, яка потребує не тільки аналізу нових інструментів і процесів, а й розкриття логіки діалектичного руху між суспільними і приватними інтересами, матеріальними й нематеріальними формами, статичними і динамічними режимами доступу. Саме тому обрана тема дослідження спрямована на виявлення закономірностей і суперечностей трансформації розподільчих відносин у межах нової форми соціально-економічного буття, що охоплює людину в її єдності з технологією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність ідей розподільчих відносин мають глибоке філософське коріння та беруть свій початок ще в працях Платона [160] та Аристотеля [84;85]. У розвитку економічної думки

проблематика розподілу набувала різного змісту залежно від теоретичної парадигми. Різні школи по-різному трактували природу власності, доходу, праці та їх розподілу між суб'єктами господарювання. Ранні підходи акцентували накопичення багатства, згодом — механізми ринку, роль праці, власність і державне втручання. Дискусії точилися навколо того, чи є розподіл результатом ринкових сил, суспільного договору чи інструментом класового домінування. Значний внесок у теорії розподілу зробили, зокрема, представники класичної школи (А. Сміт [182;183], Д. Рікардо [166]), марксизму (К. Маркс [142]), неокласичної школи (А. Маршалл [141]), інституціоналізму (Т. Веблен [192]), концепції державного втручання (Дж. М. Кейнс [133]) та ін. Ці підходи сформували теоретичне-практичне підґрунтя сучасних економічних дискусій. Значний науковий внесок у дослідження трансформації розподільчих відносин, зокрема розподілу доходів, в умовах становлення інформаційно-мережевої економіки здійснили українські вчені. У своїх працях вони акцентують увагу на еволюції інституцій власності, доходу, зайнятості, формуванні нових каналів створення вартості у середовищі цифрових платформ, посиленні соціально-економічної нерівності, звертають увагу на рівень життя та необхідність реконструктивного оновлення економічної політики. Серед авторів, які зробили вагомий внесок у розроблення теоретичних та прикладних аспектів цієї проблематики, слід відзначити А. Гриценка [15;16;17;18;19;20], А. Колота [38;39], О. Яременка [78], Т. Артьому [2], Е. Лібанову [25;33;43], А. Маслова [45], С. Тютюнникову [72;73] та ін. Зарубіжні дослідники зосереджують увагу на зміні структури вартості у цифрову добу, алгоритмічному управлінні, нових формах економічної координації, трансформації зайнятості, поглибленні нерівності внаслідок контролю над даними, а також на викликах для класичних теорій власності й державної регуляції. Вагомий науковий внесок у розроблення цих

питань зробили Ш. Зубофф [200;201], Н. Срнічек [185], Д. Аджемоглу [1], Е. Бриньольфссон і А. Макафі [92], Дж. Вудкок [198;199] та ін.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертацію виконано в межах планової теми НДР кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна «Сучасна господарська система: інформаційно-комунікаційні імперативи посткризового розвитку» (номер державної реєстрації 0121U100453), де особисто дисертантом розкрито еволюцію відносин власності та логіку трансформації розподільчих відносин при переході від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки, а також удосконалено уявлення про комплементарність соціальної справедливості та економічної ефективності.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є теоретичне обґрунтування змін у розподільчих відносинах, зумовлених формуванням інформаційно-мережевої економіки як діалектичного процесу становлення нової системи соціально-економічних відносин, та розкриття ключових напрямів суспільного впливу на розподільчі відносини з метою гармонізації соціальної справедливості й економічної ефективності як фундаменту реконструкції економіки України.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення наступних завдань:

1. З'ясувати закономірності функціонування розподільчих відносин як цілісного соціально-економічного механізму в процесі суспільного відтворення та визначити їхні форми прояву.

2. Показати історичний розвиток концепцій розподілу від античних філософських основ до ключових шкіл політичної економії, визначивши їхній внесок у розуміння розподільчих відносин.

3. Розкрити процес становлення інформаційно-мережевої економіки як чинника трансформації розподільчих відносин, виявити основні напрями її впливу та охарактеризувати оновлену роль людини в новій системі господарювання.

4. Виявити вплив трансформації форм власності в інформаційно-мережевому середовищі на механізми взаємодії в системі розподільчих відносин.

5. З'ясувати зміни в природі праці та форм зайнятості під впливом інформаційно-мережевих чинників як основу трансформації трудового аспекту розподільчих відносин.

6. Охарактеризувати формування доходів як прояв розподільчих відносин, дослідивши їхню внутрішню структуру та специфіку утворення в умовах платформ.

7. Визначити особливості прояву глобальної тенденції зростання соціально-економічної нерівності в Україні під впливом інформаційно-мережевої економіки.

8. Оцінити диспропорції в розподілі доходів в Україні, спричинені структурною фрагментацією економічної системи, у контексті розвитку інформаційно-мережевої економіки.

9. Запропонувати концептуальні засади комплементарності економічної ефективності та соціальної справедливості для оновлення механізму розподільчих відносин в Україні в контексті реконструктивного розвитку.

Об'єкт дослідження: розподільчі відносин в інформаційно-мережевій економіці.

Предмет дослідження: зміни форм і функцій розподільчих під впливом формування інформаційно-мережевих технологій.

Методи дослідження. Дослідження базується на застосуванні методу сходження від абстрактного до конкретного, що поєднується з теоретичним узагальненням, єдністю історичного і логічного, діалектичним і онтологічним підходами, системним і структурно-логічним аналізом, а також елементами порівняльного й емпіричного дослідження, що разом дозволяє відтворити логіку трансформації розподільчих відносин в умовах інформаційно-мережевої економіки як цілісного соціально-економічного процесу.

Інформаційну основу дисертаційного дослідження становили наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, а також матеріали міжнародних науково-практичних конференцій, національні стратегічні документи та нормативно-правові акти. Фактологічну базу склали звіти міжнародних організацій, матеріали національних і глобальних інформаційно-аналітичних центрів, а також доповіді технологічних корпорацій і провідних консалтингових компаній.

Наукова новизна результатів дослідження, отриманих особисто здобувачем, полягає в наступному:

вперше:

- розкрито логіку трансформації розподільчих відносин при переході від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки: інформація, яка може бути привласнена усіма і кожним, поступово перетворюється в головний продукт і ресурс виробництва, що змінює відносини власності та співвідношення виробництва і споживання, при якому в ринкових умовах один продукт може бути реалізовано багаторазово, обумовлюючи тенденцію до зростання нерівності в доходах і формування нових закономірностей розвитку розподільчих відносин (с. 184-185);

- показано, що в умовах переходу від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки система відносин власності еволюціонує

від традиційних форм приватної та суспільної власності до гнучкої, багаторівневої системи, де інформація як ключовий ресурс і об'єкт всезагального привласнення трансформує всю систему розподільчих відносин, у межах якої системи алгоритми, смарт-контракти та NFT виступають інструментами організації доступу до ресурсів змінюючи розподільчі процеси, що здійснюються через класичні відносини відчуження та привласнення до динамічного переключення режимів доступу (с. 98);

удосконалено:

- підхід до розподільчих відносин під час переходу від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки в умовах реконструкції економіки України як складного механізму, що спрямований на забезпечення якості життя з урахуванням суперечливого взаємозв'язку технологічного розвитку, динаміки нерівності, способів споживання та людського капіталу (с. 187);

дістало подальшого розвитку:

- конкретизовано зовнішні форми реалізації внутрішньої структури власності як динамічного процесу розгортання діалектики володіння, відчуження і привласнення, що в умовах переходу від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки виявляється в алгоритмічній взаємодії суб'єктів у цифровому середовищі, де власність існує як багаторівневе, технічно опосередковане відношення до цифрових благ, що змінюється в режимі реального часу залежно від контексту доступу (с. 93-94);

- розуміння концепції вартості в інформаційно-мережевій економіці шляхом визначення впливу на неї чинників, зумовлених доступом до інформаційних ресурсів і еволюцією обміну в мережевому просторі—часі (с. 127);

- уявлення про комплементарність соціальної справедливості та економічної ефективності в умовах переходу від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки, де розподільчі відносини стосуються не тільки механізму розподілу створеної вартості, а й ядра нової парадигми господарювання, у якій їх удосконалення відбувається лише через інтеграцію людини – як суб'єкта праці, знання й привласнення – у центр економічного процесу: справедливість не заперечує ефективність, а постає її необхідною передумовою, оскільки лише справедливий розподіл формує стійку основу для відтворення людського потенціалу, технологічного оновлення і суспільної цілісності (с. 183-184).

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що вони поглиблюють наукові уявлення стосовно необхідних інституційних змін системи розподільчих відносин, спрямованих на її модифікацію та перетворення на чинник ефективного розвитку української економіки. Викладені в роботі теоретико-методологічні підходи щодо основних напрямів впливу інформаційно-мережевої економіки на розподільчі відносини можуть бути використані у викладанні курсу економічної теорії в економічних закладах вищої освіти.

Розроблені автором підходи до регулювання платформної економіки для захисту працівників, впровадження програм перекваліфікації для адаптації до цифрових технологій і створення інвестиційно-інноваційної моделі економіки сприятимуть внутрішній самодостатності України. щодо зміцнення довіри онлайн-споживача і можуть використовуватись представниками онлайн-бізнесу з метою оптимізації витрат та підвищення прибутковості в сучасних динамічних умовах.

Особистий внесок здобувача. Усі наукові результати, отримані в дисертаційній роботі і винесені на захист, здобуто особисто автором і відображено в наукових публікаціях.

Апробація результатів дисертації. Основні результати дисертації доповідалися на 2 міжнародних науково-практичних конференціях: Modern Science, Economy and Digital Innovation (м. Бухарест, 2025 р.); Стратегічні пріоритети розвитку науки, освіти і суспільства (м. Полтава, 2025 р.).

Публікації. За темою дисертації опубліковано 6 наукових праць, серед яких: 4 статті у фахових виданнях України з присвоєнням категорії «Б», а також 2 матеріалів тез доповідей на науково-практичних конференціях.

Обсяг і структура роботи. Дисертація складається з анотації, вступу, трьох розділів, загальних висновків, додатків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи складає 225 сторінок, у т. ч. основний текст обіймає 179 сторінок. Матеріали дисертації проілюстровано 29 рисунками та 3 таблицями. Робота містить 9 додатків. Список використаних джерел складається з 201 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗПОДІЛЬЧИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1 Сутність та форми прояву розподільчих відносин

Економічне середовище, в якому ми живемо, перебуває в стадії постійного еволюційного процесу, а його функціонування визначається складною системою взаємовідносин та розподільчих механізмів. У цій системі роль та місце людини визначаються не тільки її індивідуальними можливостями, але й активною участю у процесах створення та розподілу суспільних благ. Проте, як показує еволюційна економічна теорія, економічна поведінка людей формується не лише раціональними рішеннями, а й соціальними традиціями, емоційними реакціями та культурними цінностями [116].

Розподільчі відносини є складним та багатограним поняттям. Це поняття складається з двох основних компонентів: розподілу та відносин. Ці поняття утворюють глибокий та багатограний вимір, в якому взаємодія даних елементів утворює складну та неоднозначну картину. На початку слід визначити, що відносини можуть охоплювати різні сфери та суб'єкти, будь то взаємодія між людьми, працівниками та їхніми керівниками, або відносини між індивідом та об'єктами, опосередковані через третю сторону. Ці відносини можуть також поширюватися на взаємодію людини з технікою чи технологією, що вводить ще більше аспектів у досліджуване поняття. Щодо розподілу, це явище може виявлятися у різних формах та в контексті різних аспектів життєдіяльності – від розподілу факторів виробництва до розподілу

праці, власності, корисних копалин та доходів. Всі ці вияви розподілу утворюють одну об'єднуючу лінію, визначаючи різні виміри цього явища.

Цікавим є те, що як розподіл, так і відносини є індивідуальними складовими, але чи можуть вони існувати окремо? Кожен випадок розподілу, фіксований відносинами, свідчить про те, що розподіл завжди вбирає в себе елемент взаємодії між суб'єктами, визначаючи їхні стосунки. Однак не кожні відносини можна розглядати як розподіл. Вони можуть включати в себе елементи розподілу, але не обов'язково бути його повноцінною формою. Враховуючи це, можна припустити, що розподіл є основною категорією в нашому дослідженні. Відносини, в свою чергу, виступають невід'ємною складовою процесу розподілу та можуть містити окремі його елементи як самостійну категорію.

У світлі вищезазначеного можна зробити висновок, що розподільчі відносини є ключовим аспектом економічної теорії, який вимагає подальшого уточнення та дослідження. Вони визначають спосіб, яким ресурси, доходи та інші блага розподіляються в суспільстві, що, в свою чергу, формує економічну структуру та впливає на соціальні відносини.

Починаючи з давніх часів, люди завжди ставили перед собою завдання оптимального розподілу доходів та матеріальних ресурсів. Це було і залишається «вічною проблемою людства», яка, незважаючи на історичні зміни, залишається в центрі дискусій не лише в економічній науці. У сучасних реаліях, процес розподілу стає ключовим фактором підвищення ефективності економічної системи країни. Запитання про те, як досягти рівності в розподілі доходів, і чи є ця рівність необхідною для нормального функціонування економічної системи, залишаються актуальними і викликають інтенсивні дебати в сучасній науці. Дискусії щодо досягнення рівності в розподілі доходів та її впливу на нормальне функціонування економічної системи ведуться на

різних рівнях та в різних наукових галузях, таких як економіка, соціологія і філософія. Наприклад, дослідження Р. Вілкінсона та К. Пікетт [196] ґрунтується на соціо-економічному підході до аналізу нерівності, в межах якого економічні параметри розглядаються у взаємозв'язку із соціальними явищами, такими як суспільне здоров'я, рівень криміналізації та соціальний капітал. Автори демонструють, що нерівність виступає не лише фактором, що впливає на добробут окремих індивідів, але й визначальним чинником формування макроекономічних та інституційних структур, які зумовлюють рівень соціально-економічної стійкості системи. Е. Шоррокс акцентує увагу на дослідженні мобільності доходів як фундаментального параметра економічної рівності. Він аргументує, що висока мобільність доходів виступає механізмом часткової нейтралізації початкової диференціації у розподілі ресурсів: за умови наявності ефективних механізмів вертикальної мобільності економічний статус індивіда не є фіксованим, а відтак, навіть значна міжгрупова нерівність у певний момент часу не обов'язково відображає довгострокову соціально-економічну поляризацію [180]. Т. Пікетті аргументує, що сучасні розподільчі відносини є не лише наслідком економічних закономірностей, а передусім результатом ідеологічної та політичної боротьби. «Іншими словами, ринок і конкуренція, прибуток і заробітна плата, капітал і борг, кваліфіковані і некваліфіковані працівники, корінні жителі та іноземці, податкові гавані і конкурентоспроможність – нічого з цього не існує як такого. Все це соціальні та історичні конструкції, які повністю залежать від правової, фіскальної, освітньої та політичної систем, які люди обирають для себе, а також від концептуальних визначень, з якими вони вирішили працювати» [159, с. 7].

Загалом вчені описують розподіл доходів через різні призми підходів, але можна сказати, що сутність усіх поглядів зводиться до опису процесу

розподільчих відносин, метою якого є задоволення потреб учасників цього процесу. Тому логічно розглядати розподільчі відносини через їх вплив на життя населення. Адже результат розподілу є проявом всього механізму функціонування розподільчих відносин. Розподільчі відносини, розглянуті через їхні форми, дозволяють не лише розібратися в структурі розподілу, але й осмислити, як цей процес формує економічну реальність, поєднуючи індивідуальні зусилля із суспільними потребами (див. Додаток Б). Аналіз форм розподілу відкриває шлях до їх систематизації, що допомагає зрозуміти, як економічні відносини набувають цілісності. Первинний розподіл, що розгортається в процесі виробництва, визначає, як створений продукт розподіляється між факторами виробництва [86]. У цьому процесі продуктивність праці, кваліфікація працівників, ефективність капіталу та використання природних ресурсів поєднуються, створюючи основу економічного порядку. Індивідуальна праця тут стає частиною суспільного продукту, формуючи початковий етап розподілу. Цей процес природно переходить до вторинного розподілу, який здійснюється через ринкові відносини купівлі-продажу [86]. На цьому етапі продукт розподіляється між суб'єктами господарювання, відображаючи узгодження індивідуальних інтересів у межах ринкової системи. Такі відносини створюють соціально-економічні зв'язки, що зміцнюють взаємодію учасників господарювання. Далі розподіл набуває нової форми через перерозподіл, який передає частину доходів від одних суб'єктів до інших [126]. Цей етап забезпечує збалансованість між індивідуальним достатком і суспільним благом, сприяючи ширшому відтворенню економічної системи [91]. Розглядаючи розподіл за його характером, ми бачимо, як він поєднує різні виміри. Розподіл за працею враховує кількість і якість індивідуальних зусиль, розподіл за споживанням відображає потреби суб'єктів, а розподіл за правом власності

закріплює права на фактори виробництва. Ці виміри формують основу для інтеграції індивідуальних прагнень із суспільними умовами. Ця багатогранність розподілу стає ще очевиднішою, якщо розглядати його за суб'єктом. Розподіл охоплює фактори виробництва, суб'єктів господарювання та окремих осіб, що дозволяє зрозуміти, як індивідуальний учасник включається в економічну систему. На основі цих аспектів розподіл розкривається через свої форми — очевидні та приховані. Очевидні форми, такі як заробітна плата, прибуток, відсоток, рента чи трансфертні платежі, фіксуються в економічній статистиці, відображаючи видиму частину розподілу [126]. Приховані форми, такі як безкоштовна освіта чи охорона здоров'я, хоч і не відображені в статистиці, відіграють важливу роль у підтримці суспільного відтворення [91]. Таким чином, розподільчі відносини, осмислені через їхні форми, показують, як економічна реальність формується через поєднання індивідуального й суспільного, спрямовуючи суспільство до збалансованого господарювання.

Відтак, елементи прояву розподілу взаємодіють між собою та мають складний характер. Як вже зазначено, первинний розподіл визначає, як створений продукт розподіляється між різними факторами виробництва, такими як праця, капітал, земля, інформація тощо. Вторинний розподіл, у свою чергу, стосується того, як отримані доходи розподіляються серед різних суб'єктів господарювання, таких як підприємства, домогосподарства, держава. Отже, первинний розподіл визначає межі для вторинного розподілу, оскільки він встановлює, як саме розподіляються доходи між різними факторами виробництва. Якщо, наприклад, велика частина доходу відводиться власникам капіталу через первинний розподіл, то вторинний розподіл може також сприяти підприємствам або іншим суб'єктам, пов'язаним з капіталом. Первинний розподіл визначає початкові пропорції розподілу доходів між

різними факторами виробництва. Часто цей процес призводить до нерівномірного розподілу доходів, оскільки різні фактори мають різний внесок у виробництво. Перерозподіл є механізмом, який використовується для коригування цього нерівномірного розподілу та вирівнювання доходів. Це може включати оподаткування високих доходів та соціальні програми, спрямовані на підтримку менш забезпечених верств населення. Таким чином, первинний розподіл і перерозподіл взаємодіють не тільки для формування кінцевого розподілу доходів, але й для підтримання соціальної справедливості.

Елементи форм розподілу можуть впливати на ефективність виробництва через стимулювання різних суб'єктів господарювання. Якщо винагорода пов'язана з трудовим внеском, це може мотивувати працівників до підвищення продуктивності та якісного виконання завдань. Якщо власники капіталу мають право на отримання частки прибутку, це може їх мотивувати до ефективного управління ресурсами та інвестицій у нові технології та розвиток виробництва. Таким чином, відповідні форми розподілу можуть служити ефективними інструментами для стимулювання різних учасників економічного процесу до досягнення оптимальної продуктивності та розвитку [179].

Аналізуючи верхній рівень функціонування системи розподілу, можна прийти до висновку, що розподільчі відносини виступають як ключовий момент виробничих відносин, охоплюючи аспекти привласнення факторів виробництва та його результатів суспільством і його членами. Відносини розподілу предметів споживання визначаються формами власності, зокрема, проявляються у привласненні індивідуумами цих предметів. Таким чином, аналіз розподільчих відносин може бути здійснений з точки зору відносин власності. Власність виступає важливим каталізатором і є основою для виникнення та розвитку всіх інших складових системи виробничих відносин,

включаючи відносини розподілу. Категорія власності, що визначає взаємодію між людьми у привласненні матеріальних умов виробництва, відображає глибинні риси виробничих зв'язків. Можна зробити висновок, що власність – це основа, що формує спосіб, яким ми взаємодіємо у процесі створення [153].

Тобто, ця концепція не просто характеризує виробничі відносини, але й є їхньою сутністю. Відтак, власність є спільною основою, що переплітається з кожним аспектом виробничих зв'язків, де відносини розподілу виступають як форма виявлення власності. Це як специфічний спосіб, яким ми виявляємо своє право на матеріальні блага та ресурси. Також важливо відзначити, що відносини розподілу та відносини власності, хоча виражають одне й те саме – взаємодію людей у привласненні матеріальних благ, розглядаються на різних рівнях абстракції. Проте це той ключовий аспект, який об'єднує їх. Здебільшого, форми розподілу стають завершеністю відносин власності щодо засобів виробництва. Іноді вони можуть навіть виступати як вихідна точка для їх формування. Стає очевидним, що розподіл, подібно до власності, тісно пов'язаний із процесами відчуження та привласнення. Важливу роль у становленні відповідних форм розподілу відіграє актуальна форма власності, що визначає взаємозв'язок між виробництвом і розподілом. Це розкриває природу та процеси виникнення розподілу, пояснюючи його еволюцію. Отже, в економічному контексті, всі взаємовідносини, що виникають під час процесу відчуження та привласнення, базуються на виробництві. Виробництво, у свою чергу, функціонує завдяки праці та взаємодії людей, що віддзеркалює певні форми зайнятості та є фактором виробництва. Переважаючі фактори виробництва визначаються структурою домінуючої економічної системи і включають землю, капітал, працю та інформацію. Результатом виробництва є створення блага. Зайнятість та продуктивність праці відіграють важливу роль у визначенні обсягів створення вартості, де частка вартості припадає на оплату

праці, а інша частина є прибутком підприємства. Описаний процес формує дохід, який подальше проходить етапи розподілу та перерозподілу. Таким чином, можна виокремити наступні ключові елементи механізму розподільчих відносин:

1. Виробництво (фактори виробництва, зайнятість).
2. Розподіл (перерозподіл, обмін).
3. Доходи.

Під час аналізу розподільчих відносин слід приділити окрему увагу взаємозв'язку між соціальним та економічним аспектами. До цього часу в економічній літературі зберігаються концепції розподільчих відносин, які розглядають їх лише у контексті розподілу ресурсів. На сьогоднішній день серед вчених немає загальної згоди щодо сутності цих відносин. На наш погляд, важливо належним чином акцентувати увагу на даній взаємодії, оскільки результати розподілу мають прямий вплив на доходи населення. А головною функцією будь-якої економіки є забезпечення всіх громадян суспільства всіма необхідними благами для якісного життя. В основі економічної теорії лежить невід'ємне твердження, що ресурси у світі обмежені, тоді як людські потреби є нескінченними [148].

Слід зазначити, що в основі всіх суспільних явищ і економічних процесів лежать конкретні індивіди зі своїми потребами. А. Маслоу досліджував це з позиції ієрархічної моделі, основна ідея якої полягає в тому, що людина, перш ніж прагнути до самореалізації, повинна задовольнити свої базові фізіологічні потреби та потреби у безпеці [143]. Такий підхід дозволяє провести аналогію з економічною структурою суспільства: фундаментальною умовою економічного розвитку є забезпечення мінімального рівня добробуту населення, що є необхідною передумовою ефективної участі в економічних процесах. Важливо зазначити, що економічна система не лише задовольняє

потреби, а й є похідною від їхньої структури. У цьому контексті Маслоу наголошує, що потреби не є статичними: їхня актуальність змінюється залежно від зовнішніх обставин, рівня економічного добробуту, культурних норм та політичної ситуації [143].

Таким чином, структура виробництва безпосередньо пов'язана з тим, які саме потреби є актуальними у суспільстві та якою мірою вони реалізовані. Рівень задоволення потреб безпосередньо залежить від соціально-економічної організації суспільства, а розподільчі відносини виступають механізмом, через який здійснюється цей процес. Якщо у суспільстві домінують інтереси великого капіталу, економічні механізми спрямовані передусім на задоволення потреб власників капіталу. Якщо ж державна політика орієнтована на соціальну рівність, пріоритет отримують базові потреби широких верств населення. Отже, можна зробити висновок, що в основі всіх економічних процесів лежать конкретні індивіди зі своїми потребами, які визначають їхню мотивацію до економічної активності. Потреба є відображенням внутрішнього стану психологічного чи функціонального відчуття недостатності чого-небудь, що проявляється в залежності від ситуаційних чинників. Також потреба є структурним фактором, що визначає логіку економічного розвитку. Поняття обмеженості ресурсів виражає їхню кінцевість та дефіцитність у кожний конкретний момент часу, порівняно з безмежністю потреб. Це протиріччя змушує суспільство постійно шукати способи задоволення потреб при обмежених ресурсах.

Згідно зі звітом Всесвітнього банку [162], обмежений доступ до ресурсів є одним із ключових факторів, що спричиняє бідність та соціальну нерівність. Аналіз показує, що країни з вищим рівнем економічного розвитку мають значно вищий рівень споживання ресурсів на душу населення, ніж менш розвинені країни. Це створює дисбаланс у доступі до критично важливих

ресурсів для бідніших держав, що негативно впливає на їхні економічні можливості та рівень життя. Нерівномірний розподіл світових ресурсів і послуг посилює соціальну нерівність, а обмежений доступ до ключових економічних активів перешкоджає сталому розвитку бідних країн та ускладнює подолання бідності [162].

Вперше за чверть століття у світі спостерігається одночасне зростання екстремальної бідності та екстремального багатства. Згідно зі звітом Oxfam International [130], за останнє десятиліття та під час пандемії COVID-19 найбагатші люди значно збільшили свої статки, тоді як 60% населення планети стали біднішими. Найбагатші 1% нині контролюють 43% усіх світових фінансових активів, а їхнє багатство зростає втричі швидше за інфляцію. Водночас понад 1,7 мільярда людей, які працюють у країнах із високою інфляцією, стикаються зі стагнацією заробітної плати. Загалом, 4,8 мільярда людей зараз є біднішими, ніж у 2019 році. За оцінками Oxfam, на тлі глобальної кризи 820 мільйонів людей потерпають від голоду, причому понад 60% з них – жінки та дівчата. Ці тенденції свідчать про системну кризу, що охоплює зростання вартості життя, економічну нерівність та кліматичну катастрофу. Нерівність продовжує поглиблюватися, особливо після пандемії COVID-19, що підтверджує нагальну потребу у справедливому розподілі ресурсів та підвищенні рівня життя всіх верств суспільства. Важливим завданням стає впровадження ефективних стратегій, які зможуть сприяти зменшенню розриву в доходах та покращенню умов життя населення по всьому світу [130].

Звіт Oxfam International розкриває проблематику визначення підходів до забезпечення справедливого розподілу багатства та відображає багатогранність економічних та соціальних викликів, з якими стикається сучасне суспільство. Для досягнення гармонійного розвитку, необхідно переглянути не лише рівень розподілу багатства, але й системні основи, на

яких ґрунтується сучасна економіка. Запровадження інноваційних та ефективних методів соціально-економічного управління може стати ключовим етапом на шляху до сталого та справедливого розвитку.

Це актуалізує питання справедливості процесу розподілу ресурсів, що відображає величезну складність і суб'єктивність самої ідеї справедливості. Хоча термін справедливість на перший погляд може здаватися простим і зрозумілим, його інтерпретація значною мірою залежить від індивідуальних поглядів, цінностей особистості та етичної проблематики. У цьому контексті, Ю. Мірясов пише: «Розподільні відносини — це економічний процес, основою якого є етична складова» [49, с. 33-34]. А. Сміт зазначав, що моральні почуття формуються через симпатію, а тому різні люди по-різному оцінюють моральні й економічні ситуації [182]. Тому можна зробити висновок, що справедливість — це суб'єктивне явище, де те, що вважається справедливим для одного, може виявитися несправедливим для іншого і навпаки. З іншого боку, економічна система все ж встановлює конкретні правила розподілу, які відображають певні критерії рівноваги справедливості. «Перше значення цього слова збігається з тим, що Арістотель і схоласти називали комутативною справедливістю, а Гроцій — *justitia expletrix*, яка полягає в утриманні від привласнення чужого та у виконанні в добровільному порядку того, до чого ми можемо бути примушені. Друге значення цього слова збігається з тим, що деякі називають розподільчою справедливістю, а Гроцій — *justitia attributrix*, яка полягає у належній доброзичливості, у відповідному використанні того, що належить нам, і у застосуванні його до тих цілей благодійності або щедрості, яким воно найбільш відповідає з огляду на нашу ситуацію. У цьому сенсі справедливість охоплює всі соціальні чесноти» [182, с. 246]. Таким чином, справедливість є поєднанням суб'єктивних уявлень, моральних принципів і економічної необхідності.

Важливо зазначити, що питання справедливості розподілу витікає з глибинних роздумів про сутність справедливості в самому ядрі людського існування. Адже постає питання, чи може існувати абсолютна справедливість, чи це лише ідеал, який надає напрямок нашим діям? Спроби розуміти та впроваджувати абсолютну справедливість, яка б відповідала всім можливим ситуаціям та потребам, можуть виявитися складним завданням. З іншого боку, справедливість може бути визначеною контекстом, культурними та історичними особливостями. Така різноманітність підходів до справедливості стає частиною нашого культурного спадку та індивідуального сприйняття. І, хоча абсолютна справедливість може залишатися ідеалом, вона служить натхненням для вдосконалення систем розподілу ресурсів та створення справедливих умов для всіх. Таким чином, питання про існування абсолютної справедливості залишається складним, але сам процес прагнення до неї визначає наші цінності та визначає шлях до більш справедливого суспільства. У контексті розподілу ресурсів ми можемо розглядати справедливість як моральний імператив, де прагнення до справедливого розподілу визначає наше суспільне бачення справедливості. Ці роздуми підсилюють усвідомлення того, що питання справедливості розподілу – це не лише економічна проблема, але і глибокий етичний виклик, який вимагає розгляду з різних точок зору. Тобто, зважаючи на сутність справедливості у розподілі ресурсів, важливо також розглядати не тільки кількісний аспект, але й якісний вимір, який охоплює аспекти справедливості, еквітабельності та доступності.

Як вже було відзначено, розподіл визначається не лише економічними вимірами, але й соціокультурними чинниками, віддзеркалюючи складні відносини внутрішнього ландшафту суспільства. Особливий інтерес в цьому контексті привертає соціальний підхід, який визначений у працях Т. Парсонса [156;157]. Він підкреслює, що розподіл відіграє ключову роль не лише в

економічному вимірі, а й у формуванні соціальної структури, визначаючи взаємодію між групами та індивідами. У своїх працях він розглядає розподіл ресурсів, влади та статусів як необхідний механізм функціонування суспільства. Згідно з його AGIL-моделлю, розподіл ресурсів належить до функції адаптації, що є основою економічної підсистеми, тоді як інші підсистеми забезпечують інтеграцію та стабільність суспільного порядку. Таким чином, Парсонс трактує розподіл як структурний механізм, що забезпечує узгодженість та ефективність суспільства як цілісної системи [156;157].

Такий соціальний підхід Парсонса відображає багатогранність фундаментального розуміння впливу розподілу на соціальні відносини, інституції та структуру суспільства в цілому. У своїх працях він пояснює, як розподіл визначає не лише економічні відносини, але і соціальну динаміку, що формує наше розуміння складнощів взаємодії між соціальними підсистемами. Процес розподілу проявляється у споживчих можливостях різних соціальних груп, сприяючи формуванню обсягу сукупного попиту. Розглядаючи розподіл благ та доходів як істотний аспект циклічного процесу виробництва, можна визнати, що його належне налаштування сприяє стимулюванню економічної активності, що в свою чергу ініціює новий етап в економічному циклі.

Соціальний характер розподілу визначає глибокі аспекти соціального устрою, такі як рівень соціалізації, рівень довіри та загальну орієнтацію суспільства. Зокрема, рівень соціалізації, або процес входження особистості в суспільство, визначає, які цінності та норми сприймаються як загальні. Справедливий розподіл доходів може сприяти рівномірному доступу до освіти, забезпеченню адекватної медичної допомоги та розвитку соціальної інфраструктури, що впливає на рівень соціалізації та взаємодії в суспільстві.

Можна зробити висновок, що процес розподілу охоплює як економічну так і соціальну складові та відображає мультифункціональність дій та параметрів, які впливають на формування суспільства в цілому. Це свідчить про тісну взаємодію між економічним та соціальним виміром, де вони не існують окремо. Хоча вони не можуть бути відокремлені один від одного, це не зменшує значення категорій «економічне» і «соціальне». Навпаки, це вказує на те, що економічні та соціальні функції розподільчих відносин тісно взаємопов'язані і є взаємопроникненими, не обмежуючись конкретними формами розподільчих відносин. Як відзначає А. Гриценко: «Для сучасного етапу характерна розгорнута взаємодія економічного і соціального як нерозривно пов'язаних і водно час відносно самостійних сфер» [15, с. 384]. Отже, розглядаючи сутність питання розподільчих відносин ми повинні акцентувати свою увагу на взаємозв'язку між соціальним та економічним вимірами в контексті єдиного механізму функціонування суспільства. Цей взаємозв'язок можна подати схемою (рис.1.1 на с. 39).

Принципово важливо враховувати, що поняття розподілу та його форми є динамічними і можуть змінюватися в залежності від суспільних та економічних трансформацій. Сьогодні світ став набагато швидшим, складнішим і, що найважливіше, менш передбачуваним, а деякі процеси часом зовсім не можна прогнозувати та надати адекватну оцінку майбутньому. Ключовим у сучасних трансформаціях є перехід від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економічної системи. Цей перехід породжує нові виклики та можливості для людства. З одного боку, відкритість, доступ до інформації та нові форми співпраці можуть бути каталізатором стрімкого розвитку. З іншого боку, з приходом інформаційно-мережевої економіки інститути переживають значну трансформацію. У періоди великих технологічних змін завжди виникає інституційний дефіцит, коли старі механі-

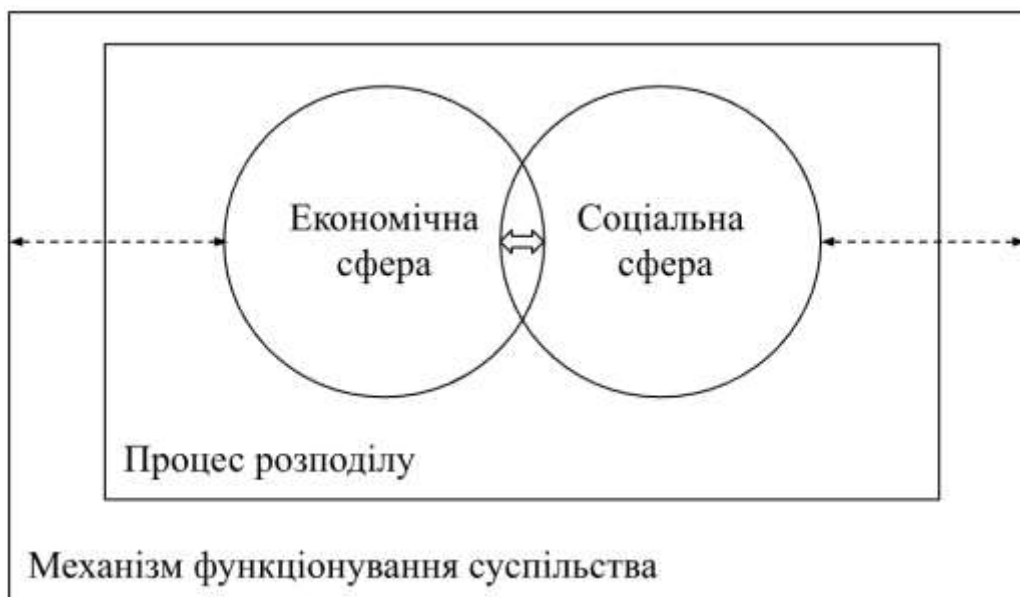


Рисунок 1.1 Розподільчі відносини і взаємозв'язок економічної та соціальної сфер в контексті єдиного механізму функціонування суспільства (розроблено автором)

зми вже неефективні, а нові ще не повністю сформовані. Д. Норт підкреслював, що адаптивна ефективність є ключем до довгострокового економічного зростання та зазначав, що суспільства, які не здатні адаптувати свої інститути до змін, ризикують зіткнутися зі стагнацією [151]. У цьому контексті важливо не лише оптимізувати розподіл ресурсів у межах існуючої економічної системи, а й створювати нові правила гри, що відповідають умовам цифрової епохи. Наприклад, традиційні банки стикаються з викликами, які створюють нові фінансові технології, такі як блокчейн і онлайн-банкінг. Якщо вони не адаптуються, вони можуть втратити свою значущість. У цьому сенсі існуючі закони та регуляторні механізми можуть втрачати ефективність у нових економічних умовах, що вимагає їхньої адаптації або заміни.

Враховуючи актуальні звіти міжнародних організацій з приводу зростання нерівності та бідності, ми маємо констатувати, що проблема розподілу має тенденцію загострення та є світовою. Це актуалізує питання переосмислення парадигми мислення щодо подальшого розвитку. Усвідомлюючи, що диспропорції у розподілі впливають на подальші кроки еволюції соціально-економічного життя людей, стає очевидним, що стратегічний розподіл ресурсів та доходів є фундаментальним питанням у контексті пошуку нових законів функціонування інформаційно-мережевої економіки.

1.2 Еволюція ідей розподілу в історії економічної думки

Незважаючи на неперервний розвиток суспільства та зміни в економічних умовах протягом історії, питання розподілу ресурсів залишається актуальним та здатним викликати глибокі дискусії. Даний підрозділ дослідження спрямований на ретроспективний аналіз еволюції ідей розподілу в історії економічної думки з метою визначення ключових підходів, їхнього впливу на формування різних економічних систем та пошуку можливих шляхів оптимізації сучасних моделей розподілу відповідно до вимог сучасного суспільства.

Історія економічної думки включає в себе різні етапи, кожен з яких відображає відмінні перспективи, концепції та вчення щодо того, як працює економіка та які фактори впливають на економічний розвиток. Перші згадки про роль держави та розподіл в економіці з'явилися ще в античному світі. Зокрема, Платон у своєму творі «Держава» [160] висловлював думки щодо організації суспільства та розподільчих відносин. Він створив концепцію ідеальної держави, заснованої на принципі справедливості, де кожен індивід

виконує визначену йому роль відповідно до своїх природних здібностей.

Платон поділяв суспільство на три стани:

- Філософи-стражі (правителі) – керують державою, оскільки вони володіють мудрістю та здатністю пізнавати істину.
- Воїни (стражі) – забезпечують захист і підтримують порядок у державі.
- Виробники – займаються ремеслом, землеробством, торгівлею та забезпечують матеріальні потреби суспільства.

Відповідно до цієї моделі, кожен клас має виконувати лише свою функцію, що забезпечує гармонію в державі. Платон наполягав на тому, що філософи-правителі повинні бути позбавлені приватної власності та сімейних зв'язків, щоб уникнути корупції та забезпечити їхню незалежність від особистих інтересів. У своїй концепції він також розглядав питання розподілу ресурсів. Стражі не володіють майном і живуть спільно, що гарантує їхню відданість загальному благу. Водночас виробники можуть володіти приватною власністю, але не мають впливу на управління державою. Платон також виступав за централізоване планування в освіті, вихованні та культурі. На його думку, держава повинна контролювати виховання громадян, щоб формувати у них чесноти відповідно до їхньої соціальної ролі. Важливе місце в «Державі» займає концепція філософа-царя. Платон стверджував, що тільки ті, хто досяг істинного знання та споглядає ідею Добра, можуть керувати суспільством справедливо. Така модель влади, на його думку, є єдиною, що здатна забезпечити стабільність та розвиток держави [160].

Таким чином, розподіл у ідеальній державі Платона базується на концепції гармонійного функціонування кожного класу, призначеного для виконання конкретної ролі у суспільстві. Це включає спільне володіння середнього класу, а також централізоване планування для досягнення загальних цілей справедливого та ефективного розвитку.

Аристотель у своїх працях «Політика» [84] та «Етика Нікомахова» [85] детально аналізував різні форми державного устрою та їхній вплив на розподіл багатства і влади. Він виділяв три основні форми правління: монархію, аристократію та політію – змішану форму, що поєднує елементи монархії, аристократії та демократії. Філософ наголошував, що ідеальне правління повинно служити загальному благу та враховувати інтереси всіх верств суспільства, а не лише окремих привілейованих груп [84;85].

Аристотель розглядав співвідношення цих форм із розподілом влади та ресурсів у суспільстві, наголошуючи на ролі середнього класу у забезпеченні політичної стабільності. Він вважав, що надмірна концентрація багатства або, навпаки, крайня бідність ведуть до нестабільності, оскільки в таких умовах влада або зосереджується в руках олігархів, або стає здобиччю демагогів [84].

Філософ визнавав існування соціальних класів, проте не прагнув до їхнього зрівняння. Він вважав, що розподіл власності має бути організований таким чином, щоб кожен клас міг жити гідно відповідно до своїх природних здібностей [84]. Держава, на його думку, повинна сприяти загальному благу шляхом справедливого розподілу ресурсів, що забезпечує стабільність та процвітання суспільства [84;85].

Аристотель також підкреслював важливість приватної власності, вважаючи її мотиваційним фактором для продуктивної праці. Він виступав проти усупільнення майна, аргументуючи це тим, що люди більше дбають про власне, ніж про спільне [84].

Закон, за Аристотелем, має ключову роль у регулюванні розподілу ресурсів та підтриманні соціальної справедливості. Він розглядав його як інструмент упорядкування суспільства та запобігання надмірному впливу окремих груп. Філософ вважав, що громадяни повинні мати можливість впливати на прийняття рішень, оскільки це запобігає узурпації влади та сприяє

її збалансованому розподілу. Аристотель також вказував на ризики виродження кожної з форм правління:

- монархія може перетворитися на тиранію, якщо правитель діє у власних інтересах;
- аристократія може деградувати в олігархію, якщо владна еліта починає переслідувати лише власні вигоди;
- політія може перетворитися на демагогію, якщо правителі потурають масам, а не загальному благу [145].

З огляду на ці небезпеки, він вважав, що найкращою є змішана форма правління, яка поєднує елементи різних систем, зберігаючи баланс між інтересами всіх верств суспільства. Такий підхід, на його думку, дозволяє уникнути крайнощів і сприяє стійкому розвитку держави та рівномірному розподілу влади і ресурсів. Отже, Аристотель в своїх роздумах стосовно розподілу наголошував на необхідності балансу між різними формами правління, важливості громадянської влади та визначенні розумних форм власності для досягнення соціальної справедливості [84;85].

Але перші більш-менш сформовані правила про місце і роль держави в економіці припадають на епоху першого нагромадження капіталу, розвитку мануфактур, розширенню зовнішніх та внутрішніх ринків. У цей час основною економічною школою була школа меркантилістів. Основні представники меркантилізму – Т. Манн, Дж. Стюарт А. Монкреньєн та інші.

Ранній меркантилізм акцентував увагу на накопиченні дорогоцінних металів у країні шляхом обмеження вивозу капіталу [149]. Для цього застосовувалися практичні заходи, такі як організація торгових ярмарків і запровадження «статутів витрачання», які зобов'язували іноземних купців витрачати виручку від торгівлі в межах країни, а не вивозити її у вигляді золота

чи срібла [149]. Ці заходи мали на меті збереження національного багатства, яке меркантилісти ототожнювали з запасами дорогоцінних металів.

Пізній меркантилізм змістив акцент на теорію торгового балансу та політику протекціонізму, спрямовану на підтримку національних підприємств і місцевих торговців [149]. Позитивний торговий баланс, коли експорт перевищував імпорт, вважався ключем до зростання національного багатства. У цьому контексті меркантилісти розглядали торгівлю та промислове виробництво як основні джерела накопичення капіталу, що сприяло економічному процвітання [149]. Виробництво й експорт товарів забезпечували приплив доходів, які перерозподілялися в економіці через торгові операції.

Отже, обидва етапи меркантилізму вкладали акцент на стратегії збереження капіталу в межах країни та розвиток торговельних відносин. Вони впливали на розуміння процесів розподілу доходів, підкреслюючи важливість економічної політики та взаємозв'язку між державним втручанням і функціонуванням економіки.

А. Дутчак. у своїй статті «Розвиток теорії розподілу доходів та її сучасна концепція» [24] зазначає, що дослідження теорії розподілу доходів у ринковій економіці було закладено у працях фізіократів – Ф. Кене, В. Мірабо, П. Дюпона де Немур, А. Тюрго та ін. Економічна школа фізіократів діяла в XVIII столітті в Франції. Їхні роздуми значно вплинули на розвиток економічної думки, особливо в контексті розуміння ролі природних законів у господарському житті. У часи фізіократів французьке суспільство було засноване на феодальній системі. Феодали володіли великими земельними власностями, а сільське господарство було важливим елементом економіки. Розподіл доходів і ролі різних класів в цій системі стали об'єктом уваги фізіократів.

Ф. Кене, у своїй видатній роботі «Економічна таблиця» [164], висловлював думку про те, що примноження багатства відбувається там, де «працює» природа. Його концепція чистого продукту, що формує дохід нації, була пов'язана з сільським господарством, де вважалося, що створюється «чистий продукт» – багатство, яке залишається після витрат з доходу, отриманого із земельних володінь. Усі інші види діяльності, такі як торгівля та фінанси, лише перерозподіляють вже створене багатство [164].

Фізіократи, зокрема Ф. Кене, вперше розробили модель суспільного відтворення, яка демонструє взаємозв'язок процесів розподілу доходів з виробництвом, обміном і споживанням. Ця модель вказувала на постійне відновлення кругообігу сукупного суспільного продукту, який виробляється, розподіляється та обмінюється між різними класами суспільства [164].

Дослідження теорії розподілу доходів отримало додатковий розвиток та наукове обґрунтування завдяки внеску представників класичної школи політичної економії. Основні представники – В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо.

А. Дутчак зазначає, що Вільям Петті у своєму «Трактаті про податки і збори» вперше ввів поняття «природної заробітної плати» [24]. Це поняття визначає мінімальну суму, яка є необхідною для утримання працівника та його сім'ї. Петті висунув ідею, що ця природна заробітна плата є свого роду мінімальним рівнем витрат, які забезпечують необхідний рівень життя.

Важливим аспектом теорії вченого було те, що він вважав, що рівень заробітної плати визначається попитом і пропозицією на ринку праці, а також продуктивністю праці. Його підхід дозволяє розглядати ринкові відносини як основний фактор формування заробітної плати, враховуючи економічні закони попиту та пропозиції [24].

В. Петті поклав початок розробки трудової теорії вартості, яка виступила фундаментом для теорії розподілу А. Сміта у праці «Дослідження про природу

і причини багатства народів» [183]. А. Сміт вважав, що капітал і земля – це фактори виробництва, які мають відповідну частку у вартості продукту. Вартість товару визначається кількістю праці, яку витрачено на його виробництво. Це значить, що заробітна плата, прибуток і рента є неперемінною частиною вартості, створеної трудом. У контексті теорії розподілу, Адам Сміт розглядав заробітну плату як винагороду за власну працю робітника, прибуток – як оплату підприємця за його організаційні здібності та ризик, а ренту – як оплату за використання природних ресурсів. Він вважав, що праця є головним джерелом підвищення доходів суспільства на базі економічного розвитку. Вчений показав, що кожен учасник ринку, при розподілі доходів, буде отримувати частку доходу відповідно до його участі в процесі накопичення цього доходу [183].

Сміт вказує на те, що оплата праці визначається витратами, необхідними для утримання працівника. Тобто, заробітна плата розглядається як форма доходу для працівника та витрати для капіталіста, які йдуть на забезпечення підтримки робочої сили. Сутність заробітної плати вчений визначав виходячи із вартості засобів існування: «Людина завжди повинна мати можливість існувати своєю працею, і її заробітна платня мусить щонайменше бути достатньою для її існування. У більшості випадків вона має навіть перевищувати цей рівень; в іншому разі робітник не мав би можливості утримувати сім'ю» [183, с.47]. А. Сміт ввів поняття «економічна людина». Як стверджував вчений, економічна людина є раціональним індивідом, який діє відповідно до своїх власних інтересів та прагне досягти максимального благополуччя для себе і своєї сім'ї. Сміт вважав, що основною мотивацією економічної діяльності є прагнення до особистої вигоди, а не блага загальної громадськості. Ця ідея визначається його концепцією «невидимої руки ринку», за якою індивідуальні дії, спрямовані на задоволення власних потреб,

призводять до благополуччя всього суспільства через ринковий механізм [183].

Таким чином, раціональний підхід до економічної поведінки і акцент на гідному рівні життя в контексті розподільчих відносин додають глибокі соціальні виміри його теоретичним концепціям. Прожитковий мінімум є не лише базовою необхідністю, а й фундаментальним правом людини на гідне існування. Заробітна плата повинна бути не лише достатньою для задоволення базових потреб, але й дозволяти працівнику підтримувати сім'ю та мати певний ступінь комфорту. Такий підхід визначає глибоке переконання Сміта у важливості соціально-економічного добробуту та гідного стандарту життя для всіх членів суспільства.

Факторна теорія [174], запропонована Ж. Б. Сеєм, відіграє важливу роль у розумінні розподільчих відносин у сучасній економічній теорії. Ця концепція базується на розгляданні взаємодії між виробничими факторами – працею, капіталом і землею – в контексті їх внеску у створення вартості. Ж.Б. Сей вважав, що кожен з цих факторів має свою власну унікальну роль у формуванні доходів. Він розглядав працю як один із ключових факторів, що вносить вартість через творчий внесок та зусилля людини. Капітал у його теорії відігравав роль нагромадження, що дозволяло збільшити виробничий потенціал. Земля ж була розглянута як природний ресурс, який також вносив свій внесок у вартість продукту [174].

Ця показує, як вартість створюється у виробничому процесі та як ця вартість розподіляється між різними факторами виробництва. Її вплив полягає в тому, що вона допомагає краще зрозуміти основні чинники, що визначають доходи різних суб'єктів у виробничих процесах. У світлі цієї теорії можна розглядати різні форми оплати праці, включаючи заробітну плату, проценти та ренту, як результат різних внесків кожного з факторів виробництва. Дана

теорія відіграла важливу роль у формуванні основ сучасного розуміння розподільчих відносин, роблячи акцент на внесення кожного фактора виробництва та його вплив на формування доходів у суспільстві.

Д. Рікардо продовжив розвивати трудову теорію вартості у своїй праці «Начала політичної економії та оподаткування» [166]. Він висунув концепцію «природного» закону розподілу, визначаючи ключову роль ціни на хліб у цьому процесі. Рікардо підкреслював, що ціна хліба є визначальним фактором у функціональному розподілі доходу. Вчений вважав, що ціна хліба, яка є основою вартості споживчого кошика, визначає загальну вартість засобів існування робітників і рівень їхньої заробітної плати. Д. Рікардо зазначав, що ціна хліба визначає, наскільки ефективно робітники можуть забезпечувати свої базові потреби, що є критичним для функціонального розподілу доходу в суспільстві [166]. Це підкреслює важливість робочої сили та продуктивності праці в формуванні економічної структури.

Теорії розподілу, розроблені класичною школою, мають кілька спільних рис. По-перше, всі вони базуються на трудовій теорії вартості. По-друге, вони припускають, що заробітна плата, прибуток і рента є частиною вартості, створеної працею. По-третє, вони припускають, що на вільному ринку розподіл відбувається таким чином, щоб гарантувати найбільш ефективне використання факторів виробництва. В цьому контексті слід виділити погляди Дж. С. Мілля на розподіл доходів. У своїх працях, зокрема в «Основах політичної економії» [146], Мілль розвинув теорію розподілу доходів, засновану на трудовій теорії вартості. Вчений вважав, що вартість товару визначається кількістю праці, витраченої на його виробництво. Відповідно до цього, заробітна плата, прибуток і рента є частиною створеної працею вартості [146].

Дж. С. Мілль вніс зміни в класичну теорію розподілу доходів, вважаючи, що заробітна плата не обов'язково визначається лише продуктивністю праці. Чинники, такі як попит і пропозиція на ринку праці, а також монополізація ринку, можуть також впливати на цей показник. У відміну від Адама Сміта, який вважав, що розподіл доходів є природним і справедливим явищем в економіці, Мілль вбачав можливість несправедливості в цьому процесі. Він акцентував на необхідності втручання держави в економіку з метою обмеження нерівності у розподілі доходів [146].

Мілль наголошував, що заробітна плата повинна бути достатньо високою, щоб забезпечити працівникам гідний рівень життя, що сприяє стабільності суспільства та економічному зростанню. Він вбачав це як необхідність для забезпечення рівності можливостей і соціальної справедливості. Для досягнення цих цілей, Мілль підтримував обмеження прибутку, щоб уникнути надмірної концентрації багатства в руках обмеженої кількості осіб. Він вважав, що це є ключовим для забезпечення рівноваги та справедливого розподілу доходів [146]. Загалом, погляди Дж. С. Мілля на розподіл доходів виявилися більш прогресивними, а його підхід до регулювання економіки вказує на необхідність активної ролі держави для забезпечення справедливого і рівномірного розподілу доходів.

Об'єктивні причини посилення ролі держави в економіці були визначені за допомогою марксистської теорії. Як відомо у марксистській теорії виділяють два підходи для визначення ролі держави в економічній сфері: ортодоксальний та соціал-демократичний. Ортодоксальний підхід до ролі держави в економіці, за марксистською теорією, визнає державу як окремий інститут, в основі якого лежить інтерес певного класу. Цей підхід підкреслює, що державні інституції служать інтересам домінуючого класу, регулюючи економічні відносини в його користь. Соціал-демократичний підхід розглядає

державу як механізм, що вирішує класові суперечності та надає інституційні основи для розвитку суспільства. У цьому контексті, держава може виконувати роль регулятора, спрямованого на зменшення соціальних нерівностей та забезпечення рівного розподілу для всіх членів суспільства.

К. Маркс продовжив навчання класичної політекономії в тій частині, яка базується на трудовій теорії вартості. Економічні погляди К. Маркса в найбільш повній мірі відображені в його праці «Капітал» [142]. Німецький вчений запропонував теорію розподілу доходів, побудовану на класовій теорії суспільства. Маркс ідентифікував дві ключові соціальні групи у капіталістичному суспільстві: робітничий клас, що має тільки свою працю, і клас капіталістів, що володіє засобами виробництва [142].

В його теорії капіталістичного виробництва праця робітників становить джерело всієї додаткової вартості. Додаткова вартість визначається як різниця між вартістю, створеною працею робітників, і вартістю їхньої заробітної плати. Маркс переконував, що клас капіталістів апріорі привласнює цю додаткову вартість, контролюючи засоби виробництва, і це є формою експлуатації робітників. Розподіл доходів вважається несправедливим, і Маркс вважав, що робітники мають одержувати всю додаткову вартість, яку вони створюють. Маркс також передбачав нестійкість розподілу доходів у капіталістичному суспільстві. Його переконання полягало в тому, що зростання капіталізму призведе до збільшення нерівності, що, в кінцевому підсумку, спричинить революційні події [142].

Загалом, погляди Маркса на розподіл доходів виявилися радикальнішими, ніж у його попередників. Його уявлення про несправедливість капіталістичного суспільства вимагало його заміни соціалістичною формою устрою.

Існував і інший напрям німецької економічної думки. Наприклад, Ф. Ліст, який являється засновником німецької історичної школи, пропагував ідею законодавчої держави, вважаючи, що основна мета людини полягає в служінні державі, яка забезпечує громадян основними благами та гарантує гідне та безпечне життя. У порівнянні з К. Марксом, що вбачав несправедливість у розподілі доходів у капіталістичному суспільстві, Ліст вважав, що цей розподіл може бути справедливим. Він висловлював думку, що держава повинна створювати умови для справедливого розподілу доходів, і в своїй праці «Національна система політичної економії» [138] акцентував увагу на тому, що регулювання деяких аспектів економіки повинно бути здійснене саме державою через законодавчу систему, а не ринком та конкуренцією, як це аргументували прихильники ліберальних поглядів [138].

На рубежі XIX-XX століть, в період інтенсивного розвитку економічної науки, великий внесок у формування уявлень про розподіл доходів внесли представники неокласичної школи політичної економії. Серед цих видатних дослідників були А. Маршал, Л. Вальрас, В. Парето, А. Пігу, І. Фішер та ін. Неокласична економічна теорія сформувалася на другому етапі маржинальної революції.

А. Маршал, в своїй визначальній праці «Принципи економії» [141], доклав вагомий внесок у розуміння ринкових процесів та розподілу доходів. Він вивчав взаємодію попиту та пропозиції на ринку, а його концепція «маргінальної корисності» вплинула на утворення цінової системи. А. Маршал вважав, що розподіл доходів залежить від внутрішнього балансу між робітниками і підприємцями, який формується на ринку праці [141].

Л. Вальрас і В. Парето розвинули ідеї Маршала, розширюючи їх на теорію узгодженого ринку і оптимального розподілу ресурсів. Вальрас розробив теорію загальної рівноваги для аналізу взаємодії всіх ринків у

економіці [193]. У своїй праці «Елементи чистої політичної економії» [193] він запропонував математичну модель, яка описує, як ціни на товари, послуги, працю та капітал взаємодіють, забезпечуючи одночасну рівновагу на всіх ринках через механізм попиту й пропозиції [193]. Парето у «Підручнику політичної економії» [154] сформулював концепцію «Оптимальності Парето». Відповідно до якої досягнення максимуму добробуту стає можливим при оптимальному розміщенні ресурсів. За визначенням Парето, поліпшення визначається як розподіл ресурсів, що призводить до підвищення добробуту одних осіб, не зменшуючи при цьому добробуту інших. У своїй роботі вчений підкреслює роль державних фінансів як ключового джерела добробуту суспільства та підтримує думку, що через бюджетно-податкову політику держава повинна забезпечити реалізацію етичних ідеалів, визначених демократичним суспільством [154].

Погляди А. Пігу охоплюють проблематику оптимального розподілу ресурсів. Вчений підкреслював важливість регулювання соціальних нерівностей через механізми оподаткування. Він вбачав оподаткування як інструмент, який може сприяти досягненню економічної ефективності та соціальної справедливості одночасно. Зокрема, Пігу розглядав концепцію принципу «податку на величину» (*ability to pay*), що вказує на потребу оподатковувати більше тих, хто має вищий дохід, з метою забезпечення більш рівної розподілених фінансових тягарів, адже вони мають більшу здатність вносити вклад у фінансування державних витрат. Ці положення А. Пігу аргументував у роботі «Принципи оподаткування для добробуту» [158].

Затяжна економічна криза 1929 - 1933 років характеризувалася масовим безробіттям, бунтами, нестабільністю в суспільстві, різким зниженням рівня життя, падінням національного доходу, тощо. Концентрація і централізація капіталу призвела до формування монополістичних об'єднань. Таких

економічних проблем ще не бачило світове господарство. Все це говорило про кризу всіх економічних вчень, які були до цього. Ця депресія вимагала якісно нових ідей, відмінних від попередніх підходів, для подолання кризи. Перед економікою повстало нове завдання, для вирішення якого були необхідні нові інструменти та методи. Тож, у цей період виникають різноманітні підходи до розподілу доходів, які акцентують увагу на участі держави в перерозподілі національного доходу. Це включає в себе впровадження різноманітних стратегій фінансової, економічної та соціальної політики, спрямованих на забезпечення більшої рівності та справедливості в розподілі доходів серед різних груп населення.

Дж. Кейнс вніс суттєвий внесок у стабілізування економічного середовища у своїй роботі «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей» [133]. Так як ринок не може сам себе забезпечувати, Дж. Кейнс вважав, що його потрібно стимулювати за допомогою кредитно-грошової та бюджетно-фінансової політики. Дана політика повинна включати в себе приватні інвестиції та зростання споживчих витрат таким чином, щоб максимально сприяти швидкому зростанню національного доходу. Дж. Кейнс вважав, що при збільшенні грошової маси реальна зарплата зменшується, що в свою чергу сприятиме поліпшенню інвестиційного попиту та скороченню безробіття. Такий підхід вирішував одну з головних проблем – нееластичність заробітної плати. За рахунок збільшення податкових ставок, Дж. Кейнс пропонував фінансувати збиткові підприємства, щоб, тим самим, знижувати безробіття. Таким чином, кейнсіанська модель державного втручання в економіку передбачала широке використання фінансових інструментів для стабілізації економічної кон'юнктури, згладжування циклічних коливань, а також стимулювання зростання зайнятості та підтримки максимально високих темпів зростання економіки. Визначну роль у концепції Дж. Кейнса відіграє

стимулювання та забезпечення споживчого попиту, що визначається забезпеченням доходів населення. Погляди Кейнса щодо розподілу доходів також перепліталися з його концепцією мультиплікатора. Теорія мультиплікатора Кейнса вказує на те, що збільшення державних витрат або інвестицій може викликати більш значуще збільшення загального доходу через множниковий ефект. Це може впливати на сукупний попит на робочу силу та, отже, на розподіл доходів в економіці. Відтак, відповідно до теорії Кейнса, розподіл доходів визначається не тільки параметрами виробництва, але й динамікою попиту та пропозиції [133].

Американські економісти Сеймур Е. Харріс і Джон Моріс Кларк зробили вагомий внесок у розвиток і популяризацію кейнсіанської економічної теорії в США. С. Харріс активно сприяв поширенню ідей Кейнса, наголошуючи на важливості державного втручання для стабілізації економічних циклів. У редакторській праці Харріса зібрано статті американських економістів, які аналізують кейнсіанські підходи, зокрема механізми фіскальної політики, ефект мультиплікатора попиту та соціальні програми для стимулювання сукупного попиту [121]. У цій книзі підкреслюється значення цілеспрямованих бюджетних витрат і оподаткування для згладжування циклічних коливань економіки [121].

Дж. М. Кларк розробив концепцію акселератора, яка згодом була інтегрована в кейнсіанську та некейнсіанську теорію. У своїй праці Кларк досліджував, як зростання споживчого попиту може спричинити непропорційно велике збільшення інвестицій у капітальні товари через ефект акселератора, особливо в умовах високих фіксованих витрат виробництва [96]. Ця концепція доповнює кейнсіанський мультиплікатор, пояснюючи динамічну взаємодію між споживанням та інвестиціями, що сприяє підтримці економічної активності [96].

У кейнсіанському контексті, розвиненому американськими економістами, також приділялася увага автоматичним стабілізаторам — механізмам, які автоматично пом'якшують економічні коливання без дискреційних урядових рішень. До таких механізмів належать прогресивна податкова система, соціальні трансферти та автоматичні зміни бюджетних витрат, які стабілізують сукупний попит [121].

Чиказька економічна школа, очолювана М. Фрідменом, розвинула монетаристську теорію, яка стала важливим напрямом економічної думки, протистоячи кейнсіанським підходам. Представники цього напрямку виступали за ліберальну економіку з мінімальним втручанням держави, наголошуючи на ключовій ролі грошової політики у забезпеченні економічної стабільності [111;112]. Монетаристи вважали, що ефективне управління грошовою масою дозволяє контролювати інфляцію, процентні ставки та стабілізувати економічні цикли [113]. Зокрема, Фрідмен стверджував, що стабільне зростання грошової пропозиції є оптимальним для уникнення інфляційних чи дефляційних криз [113]. Ці ідеї вплинули на формування макроекономічної політики в другій половині XX століття, зокрема через акцент на незалежність центральних банків та контроль грошової маси [111; 113].

Фрідріх А. Хайек, який працював у Лондонській школі економіки в 1930-х роках, стверджував, що надмірне державне втручання в економіку завдає шкоди, підриваючи індивідуальні свободи та ринковий порядок [124]. У своїй критиці грошово-кредитної політики, керованої центральними банками, Хайек наголошував, що політичний тиск на ці інституції призводить до спотворення економічних сигналів, зокрема через маніпуляцію грошовою масою та процентними ставками [123].

Про важливість держави виконувати соціальні функції говорив представник Фрайбурзької школи. В. Ойкен у своїй роботі «Основи

економіки» [108] розглядає регулювання повсякденного господарського порядку суспільства, що поєднують ринкову свободу з державним регулюванням для забезпечення стабільності та добробуту [108].

В сучасному економічному контексті особливо значущими стають інституційні теорії розподілу, що фокусуються на ролі інститутів, механізмів та економічної поведінки різних акторів. Ці теорії відображають невід'ємну взаємодію між інституційним середовищем та розподільчими відносинами в сучасному суспільстві. Один із визначних представників інституціоналізму, Т. Веблен, підкреслював вплив соціальних інститутів на формування стандартів поведінки та споживчих відносин. Вчений визначив людську поведінку через взаємодію інстинктів, що формуються в етнокультурному середовищі та передаються спадково. З його погляду, це призводить до формування двох типів звичок, які визначають, як люди досягають своїх інстинктивних цілей у рамках інституційного середовища, що, в свою чергу, впливає на економічну динаміку. Перша група осіб – це представники дозвільного класу, які орієнтовані на особистий виграш. Їхні дії можуть негативно впливати на економічне життя та соціальний розвиток, створюючи соціальні розриви та гальмуючи технологічний прогрес. Друга група – це представники індустрії, які співпрацюють для загального блага, розробляючи та впроваджуючи нові технології для стимулювання економічного розвитку. Отже, згідно з Т. Вебленом, вибір між цими двома напрямками звичок визначає економічну динаміку та впливає на траєкторію суспільного прогресу [192].

Т. Веблен вважав, що інститути власності грають визначальну роль у розподілі доходів. Його праця «Теорія дозвільного класу» [192] висвітлює цей аспект, особливо в контексті приватної власності на землю і капітал. У своїх дослідженнях, Веблен наголошував, що приватна власність на ключові

економічні ресурси, такі як земля і капітал, призводить до того, що доходи, що виникають від їхнього використання, концентруються в руках обмеженої кількості людей. Це призводить до виникнення дозвільного класу, який має привілейований доступ до цих ресурсів і відповідно забезпечує собі значний розподіл доходів [192].

У своїй праці «Розподіл багатства» [95], Дж. Б. Кларк аналізував вплив конкуренції на розподіл ресурсів у контексті економічної системи. Він вбачав вільну конкуренцію як механізм, що призводить до того, що доходи від виробництва розподіляються між виробниками, керуючись їхньою продуктивністю. Цей підхід відображає ідею, що внесок кожного виробника у виробництво визначає розмір його частки в створенні вартості.

У своїх наукових дослідженнях, економіст Джон Р. Коммонс висловлював переконання щодо важливості освіти та кваліфікації у визначенні розподілу доходів. В роботі «Інституціональна економіка» [99], він демонстрував, що освіта та рівень кваліфікації є ключовими факторами, впливаючи на попит на робочу силу та рівень оплати праці. Коммонс переконував, що інституції освіти і кваліфікацій визначають, які фахівці є важливими на ринку праці та наскільки високі доходи вони можуть отримувати. Наприклад, він вказував на те, що наявність вищої освіти часто призводить до підвищення рівня доходів працівників.

У. К. Мітчелл розглядав економічні цикли. У своїх дослідженнях вчений відзначав, що розподіл доходів не є постійним, а складається з динамічних процесів, що змінюються у різних фазах економічного циклу. Під час економічного підйому він спостерігав зростання доходів для різних верств населення, що відображало позитивний вплив цього періоду на загальний рівень доходів. Проте, під час спаду економічного циклу він відзначав зниження доходів, особливо для вразливих соціальних груп [147].

Початком нового інституціоналізму прийнято вважати роботу Р. Коуза «Природа фірми» [97], де вчений висвітлює ключовий аспект економічної організації, а саме розподіл прав власності. Згідно з підходом Коуза, розподіл прав власності визначає, яким чином різні фактори впливають на функціонування фірми. Він висловлює теорію, що обрана форма власності, чи то приватна, чи публічна, впливає на мотивацію та ефективність керівництва, вирішення конфліктів інтересів між власниками та менеджментом, а також на розподіл прибутку та інвестиційні стратегії [97].

Р. Коуз визначає, що форма власності впливає на внутрішні взаємовідносини в організації та її здатність до адаптації до змін в економічному середовищі. Він визнає, що приватна власність може стимулювати більш ефективне використання ресурсів через відповідальність та мотивацію власників, але водночас може створювати проблеми управління та координації [97].

Д. Норт вніс значний внесок у розвиток інституціональної економіки та розуміння розподілу в економічній системі, зокрема в роботах «Інститути, інституційні зміни та економічна ефективність» [151] та «Транзакційні витрати, інститути та економічна історія» [152]. Погляди Д. Норта базуються на концепції інституційної теорії, де він визнає, що економічний розвиток та розподіл доходів залежать від ефективності інституційних утворень. Він висловлює думку, що розподільчі відносини формуються в контексті правових, політичних та соціокультурних інститутів, що визначають структуру прав власності, права учасників ринку та способи вирішення конфліктів інтересів. Д. Норт розглядає розподіл як результат інституціональної еволюції, де формування прав та обов'язків визначаються рівновагою між індивідуальними та колективними інтересами. Він підкреслює

роль політичних інститутів у визначенні розподілу влади та ресурсів в суспільстві [151;152].

Аналізуючи еволюцію економічної думки через призму різних економічних шкіл, виділяється, що кожна із них надавала свій унікальний акцент на розумінні розподільчих відносин. Різні підходи шкіл відображали різноманіття та складність цього питання, враховуючи актуальні аспекти економічного життя та акцентуючи їх важливість по-різному. Поява нових економічних течій часто впливала з критики попередніх теорій та змін у суспільних умовах. Кожна із економічних шкіл внесла свій внесок у розуміння розподільчих відносин, розглядаючи їх з різних позицій, включаючи ринкові механізми, державну регуляцію, класові взаємини та роль інституційних чинників. Їхні ідеї та концепції глибоко вплинули на економічну науку, сприяючи формуванню сучасних підходів до розподілу економічних ресурсів.

1.3 Формування інформаційно-мережевої економіки як чинник змін у розподільчих відносинах

У контексті сучасної економічної парадигми, інформаційно-мережева система виступає ключовим каталізатором трансформації економічних відносин. Цей підрозділ присвячений ретельному аналізу процесів, що супроводжують формування інформаційно-мережевої економіки та її впливу на трансформацію розподільчих механізмів.

Зростання використання передових технологій, таких як блокчейн для створення безпечних та децентралізованих транзакцій, штучний інтелект для оптимізації процесів та аналізу даних та інтернет речей для збільшення взаємодії між об'єктами, розширює обсяги обміну інформацією та перетворює традиційні підходи до розподілу ресурсів. Важливість цього підрозділу

полягає в глибокому розкритті фундаментальних аспектів розвитку інформаційно-мережевої економіки, враховуючи її взаємозв'язок з розподільчими відносинами.

В ході подальшого аналізу ми розглянемо ключові етапи становлення інформаційно-мережевої економіки, спробуємо визначити фактори, що визначають її динаміку, та проаналізуємо вплив цих трансформацій на процеси розподілу.

Інформація та мережа є ключовими елементами інформаційно-мережевої економіки. Термін «інформація» має глибоке коріння і походить від латинського слова «informatio», що вказує на процес надання форми, створення роз'яснень, викладення даних та підвищення обізнаності. У початковому вжитку до середини XX століття цей термін використовувався відносно широко, виражаючи свідомість про навколишній світ та процеси, що відбуваються в ньому. Люди передавали та отримували інформацію усно або письмово, використовуючи символічні знаки та сигнали, такі як різні мови спілкування або спеціальні пристрої [34]. Протягом часу зміст та значення цього поняття поступово розширюється та уточнюється в контексті економічних та соціальних аспектів. Інформація стає важливим ресурсом для економічних суб'єктів, що впливає на прийняття рішень та управління, що породжує необхідність удосконалення методів збору, обробки та передачі цієї інформації.

Існує значна кількість дефініцій цього терміну, проте варто відзначити, що вченими поки не вироблено загальноприйнятого консенсусу щодо підходу до концептуалізації інформації. Диверсифікація тлумачень породжує виклики для уточнення та узгодження понять у межах наукового дискурсу. Одним з підходів до концептуалізації інформації є антропоцентричний підхід, який визначає її як форму відображення. Цей підхід розглядає здатність предметів і

явищ відображати інформацію, яку людина використовує для передачі чи зберігання (запам'ятовування). Проте важливо відзначити, що можливість отримання інформації як відображення не обмежується виключно людським сприйняттям. Всі представники рослинного і тваринного світу сприймають інформацію про явища природи, які відбуваються або навіть ті, що відбудуться в майбутньому, і використовують її для коригування своєї поведінки. Цей аспект ілюструє, що інформація як відображення має широкий застосувальний спектр в природних процесах і не обмежується виключно рівнем свідомості людини [45].

Співзвучне з таким підходом пояснення інформації, своє визначення дав А. Гриценко. Він підкреслює, що будь-яка взаємодія – це передача інформації від одного об'єкта до іншого. Вчений стверджує: «У найбільш загальному вигляді інформацію можна визначити як зміст буття одного об'єкта в другому. У пізнанні – це буття реального об'єкта в ідеальній формі у свідомості суб'єкта. У живій природі – це відтворення і буття найбільш суттєвих рис одного організму в іншому, породженому першим. У неживій природі – це відображення матеріально-енергетичного впливу одного об'єкта на інший» [16, с. 32].

Тобто, стає очевидно, що інформація є результатом взаємодії між елементами системи. Це відображення взаємодії дозволяє кожному елементу системи утримувати в собі конкретні властивості. Поєднання цих властивостей створює конфігурації даних, які закодовані в самому елементі. Отже, дані можна визначити як важливий компонент інформації. Вони представляють собою зафіксовані сигнали, які притаманні певному елементу. Під час інформаційного процесу, тобто взаємодії елементів, дані проходять кілька етапів трансформації, змінюючи свій вигляд та структуру. Процес

обробки даних включає в себе виконання різноманітних операцій, спрямованих на аналіз та впорядкування інформації.

Однією з ключових основ сучасної теорії інформації та пошуку є класична теорія інформації [178], сформована американським вченим К. Шенноном у 40-х роках минулого століття. Ця теорія визначає фундаментальні принципи інформаційного обміну та обробки, які є ключовими в сучасному розумінні інформаційних процесів. Основними аспектами класичної теорії інформації, які були визначені К. Шенноном, є процеси передачі, отримання, перетворення і зберігання інформації. Вона розглядає інформацію як інструмент для зняття невизначеності в знаннях про оточуючий світ. Н. Вінер запровадив концепцію «інформаційного бачення» у кібернетику, яку визначає як науку про управління в живих організмах та технічних системах [195]. Відзначено, що термін інформація став означати не просто будь-які дані, а лише ті, які є новими та корисними для прийняття рішення, спрямованого на досягнення конкретної управлінської мети. Інші відомості не вважаються інформацією в рамках цієї концепції.

Під час трансформації системи з індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої, взаємовідносини переходять у віртуальний простір. Таким чином, інформацію доцільно розглядати з технічного погляду її відтворення. Як зазначає А. Маслов: «Стосовно комп'ютерної обробки даних, то під «інформацією» розуміють деяку послідовність семантичних (символічних) позначень (букв, цифр, закодованих графічних образів і звуків та інше), що несуть смислове навантаження і представлених для комп'ютера в зрозумілому вигляді. У кібернетиці «інформацією» вважають ту частину знань, що використовується для орієнтування, активної дії, управління, тобто з метою збереження, розвитку та вдосконалення системи» [45, с. 22].

Зважаючи на те, що віртуальне не може існувати без фізичного, інформацію слід розглядати як динамічне явище, що змінюється відповідно до природних умов її формування та функціонування. Можна виділити чотири концептуальні підходи до трактування інформації [144]:

1. Знаковий підхід (Token View) трактує інформацію як набір символів або даних, що існують незалежно від їхнього тлумачення. Прикладом може слугувати цифровий код або машинно згенеровані записи, які самі по собі не містять значення без відповідного контексту.

2. Синтаксичний підхід (Syntax View) фокусується на структурних характеристиках інформації, не враховуючи її семантичного змісту. Наприклад, граматично коректні, але позбавлені сенсу речення або формально впорядковані масиви даних.

3. Репрезентативний підхід (Representation View) розглядає інформацію як відображення реальності або модель об'єктів та процесів. До цього підходу належать, наприклад, бухгалтерська звітність, що відображає фінансовий стан підприємства, або картографічні моделі, що репрезентують географічні характеристики регіону.

4. Адаптаційний підхід (Adaptation View) визначає інформацію як засіб пристосування системи до змін у зовнішньому середовищі. Це зокрема стосується генетичної інформації, яка забезпечує еволюційні механізми, а також алгоритмів штучного інтелекту, що використовують інформацію для самонавчання та оптимізації рішень.

Отже, можемо розглядати інформацію як результат взаємодії елементів та синергії даних і методів обробки, що виникає в ході функціонування відповідної системи. Інформація представляє собою сукупність відомостей і даних, які активно сприймаються з навколишнього середовища (вхідна

інформація) та видаються у навколишнє середовище (вихідна інформація) або зберігаються всередині даної інформаційної системи чи мережі.

Важливо зазначити, що інформація є основним ресурсом інформаційно-мережевої економіки, а мережа є середовищем, у якому інформація створюється, передається і використовується. Адже, інформація входить у відповідне їй середовище саме через мережу. Вона існує одночасно в усій структурі мережі та в кожній її локальній точці. «Інформаційна мережа – це структура, яка використовується для передавання різних форм і типів інформації... Вона включає: користувачів, інформаційні ресурси, інформаційні центри та загальну структуру передавання інформації» [150, с. 59]. Тобто мережа в інформаційно-мережевій економіці являє собою сукупність взаємопов'язаних вузлів, які можуть передавати інформацію один одному. Мережі як форма організації інформаційних потоків та взаємодії можуть мати різний рівень охоплення – локальний, регіональний, національний або глобальний. Вони також розрізняються за рівнем доступу, поділяючись на відкриті (загальнодоступні) та закриті (обмежені для певного кола учасників) [12]. Ця класифікація є актуальною і для аналізу розподільчих процесів в інформаційно-мережевій економіці, де мережеві структури визначають логіку координації ресурсів і потоків інформації. Важливо зазначити, що розвиток інформаційно-мережевої економіки нерозривно пов'язаний із процесами інфокомунікацій – взаємопроникнення інформаційних та телекомунікаційних технологій. Інфокомунікації формують єдину цифрову інфраструктуру, що забезпечує інтеграцію інформаційних ресурсів, телекомунікаційних систем та обчислювальних платформ. Інфокомунікаційні мережі як складова інформаційної інфраструктури забезпечують оптимізацію процесів обміну даними, створюючи умови для доступності інформаційних ресурсів та їх ефективною інтеграції [30].

Інтеграція інформаційних і телекомунікаційних мереж формує передумови для розвитку нових моделей управління інформаційними потоками, де визначальним фактором стає не стільки володіння даними, скільки можливість ефективного доступу до них і їх використання в економічних процесах.

Таким чином, інформація в інформаційно-мережевій системі має низку особливостей, які відрізняють її від інформації в традиційній економіці. По-перше, вона виступає як ключовий ресурс, а не лише як товар. Інформація є основою для виробництва, прийняття рішень, управління бізнесом та іншими аспектами господарювання. У традиційній економіці матеріальні ресурси частіше виступають основними. По-друге, відмінністю інформації в цьому контексті є її динамічний характер. Порівняно з традиційною економікою, де інформація може бути статичною, в інформаційно-мережевій економіці вона набуває властивості постійного оновлення в реальному часі. По-третє, доступність та поширеність інформації є ще однією особливістю. У світі з великою кількістю джерел інформації, вона може бути отримана з різних джерел у будь-який час.

Історичний розвиток інформаційно-мережевої економіки має свої етапи розвитку. Можна виділити наступні [16]:

- 1) Інформаційно аналогова система. Сутність полягає в тому, що відокремлення інформації від об'єкта створює можливість передачі та відтворення образу об'єкта у віртуальному чи ідеальному форматі в іншому просторі. Історично цей процес виникав із застосуванням аналогових технологій, таких як магнітофон, грамофон, аналогове телебачення, що створювали безперервні фізичні величини. Такий розвиток визначав технологічний етап та еволюцію передачі інформації, що згодом спричинив появу радіомовлення, телебачення та інших технічних досягнень.

2) Інформаційно-цифрова система. Техніко-технологічний прогрес дозволяє переходити від аналогових до цифрових технологій, що передають інформацію за допомогою цифрового коду. Ці технології мають переваги якісно та кількісно. Нові інформаційні технології, такі як архівація, цифрове телебачення та інші, визначають розвиток інформаційно-цифрових систем, що визначає етап інформаційно-мережевої економіки.

3) Нейромережева система. Нейромережі, базуються на математичному моделюванні людського мозку, відкриваючи перспективи для штучного інтелекту. Ці системи породжують нові знання, які перетворюються на технології та впливають на розвиток економіки, формуючи різні етапи, такі як індустріальна, інформаційна, цифрова та нейромережева економіка. Цей розвиток визначає еволюцію систем господарювання.

Загальний етап становлення інформаційно-мережевої економіки можна охарактеризувати початком розвитку інформаційних технологій та їхнього першого кроку у впровадженні в економіку. Під час цього періоду, який охоплює кінець XX та початок XXI століття, відбувся розквіт персональних комп'ютерів. Перші особисті комп'ютери стали доступними для широкого кола користувачів. Це сприяло демократизації доступу до технологій і відкрило нові можливості для індивідуальних підприємців та невеликих компаній. Таким чином, персональні комп'ютери відіграли ключову роль у покращенні продуктивності та ефективності бізнесу, оскільки сприяли автоматизації рутинних завдань та впровадженню нових підходів до управління інформацією. Внаслідок цього компанії змогли оптимізувати внутрішні процеси, знизити витрати та підвищити ефективність операційної діяльності. Одночасно з цим розвиток клієнт-серверних архітектур та локальних мереж дозволив підприємствам покращити обмін інформацією та створити інтегровані системи для ефективної взаємодії між відділами [186].

Поява Інтернету, безсумнівно, є ключовим пунктом на шляху формування інформаційно-мережевої економіки в сучасному вигляді. Ця технологічна революція дозволила розширити обсяги обміну інформацією, зробивши їх доступними масам та зменшивши географічні обмеження. У наш час, Інтернет став не тільки платформою для обміну даними, але й основним інструментом для взаємодії між підприємствами, державними установами та індивідуальними користувачами. Розповсюдження Інтернету продовжує зростати з кожним роком, і на сьогодні у світі налічується 5,16 мільярдів користувачів Інтернету (див. Додаток В). Це означає, що 64,4% світового населення мають доступ до Інтернету [131].

Збільшення об'ємів обміну інформацією отримало новий вимір в умовах інформаційно-мережевої економіки. По-перше, це стосується надзвичайної швидкості передачі даних, яка дозволяє миттєво обмінюватися інформацією навіть на глобальному рівні. По-друге, з'явилися нові форми взаємодії, такі як стрімінгові сервіси, соціальні мережі та електронна комерція, які стали не тільки майданчиками обміну, але й засобами створення вартості та взаємодії людей.

Хмарні технології є важливим елементом інформаційно-мережевої економіки, оскільки забезпечують гнучкість управління обчислювальними ресурсами та ефективну інфраструктуру для обробки даних. Вони дозволяють компаніям масштабувати ресурси без значних капіталовкладень у фізичні сервери завдяки моделям SaaS, PaaS, IaaS і DBaaS [140]. Швидкість та точність обчислень стають критичними. Розподілені обчислення та дата-центри з тисячами серверів дозволяють технологічним гігантам, таким як Amazon і Google, підтримувати високу продуктивність [140].

Окремо слід виділити значення штучного інтелекту в контексті становлення інформаційно-мережевої системи. Розвиток ШІ значною мірою

визначається зростанням обчислювальних потужностей і доступністю великих даних. С. Рассел і П. Норвіг зазначають, що дослідження ШІ змістили фокус із вдосконалення алгоритмів на використання масштабних наборів даних, що суттєво підвищує ефективність моделей [170]. Тобто ключову роль у точності ШІ відіграє обсяг навчальних даних, а не лише складність алгоритмів. Великі дані також допомогли подолати вузьке місце знань (knowledge bottleneck), яке обмежувало ШІ через необхідність ручного кодування правил. Завдяки машинному навчанню моделі самостійно виявляють закономірності у великих наборах даних, що робить їх адаптивнішими й ефективнішими [170]. Отже, розвиток ШІ визначається взаємодією потужних обчислень і великих даних, що забезпечує точність, адаптивність і масштабованість моделей.

Водночас зазначено, що завдяки розширенню цифрових мереж прискорюється обмін даними, що підвищує цінність ШІ як мережевого блага [42]. Одна з найбільш відомих генеративних моделей ШІ ChatGPT у грудні 2024 року перевищила 300 мільйонів щотижневих користувачів, що демонструє стрімке розширення аудиторії. У серпні 2024 року цей показник складав 200 мільйонів, що свідчить про зростаючий попит на технологію. Щодня через сервіс відправляється понад 1 мільярд повідомлень, а кількість розробників у США перевищує 1,3 мільйона [168]. Така тенденція вказує на глибоку та дуже швидку інтеграцію ШІ в різні сфери людського життя.

На сьогоднішній день, ШІ вже інтегровано в багато сфер економічної діяльності. ШІ є ключовим фактором сучасної економічної трансформації, що визначає перехід до другої машинної епохи [92]. Його впровадження змінює фінансовий сектор, де алгоритми аналізують ринкові тенденції та автоматизують прийняття рішень, виробництво та логістику, де автоматизація підвищує ефективність процесів, а також маркетинг, де алгоритми дозволяють персоналізувати взаємодію з клієнтами.

Однією з ключових характеристик сучасного ІІІ є здатність алгоритмів до самонавчання, що дає змогу обробляти великі масиви даних і вдосконалювати прогнозування. Це змінює вимоги до компетенцій працівників, оскільки автоматизація усуває потребу в частині рутинних завдань і створює попит на нові навички. Таким чином, ІІІ не лише оптимізує економічні процеси, а й формує нові моделі продуктивності та змінює характер ринку праці [92].

Відтак, ІІІ дозволяє автоматизувати процеси прийняття рішень, аналізу даних та прогнозування трендів. Системи ІІІ можуть ефективно обробляти великі об'єми інформації, виявляти патерни та надавати цінні прогнози, що сприяє підвищенню ефективності бізнес-процесів та прийняттю обґрунтованих стратегічних рішень на різних рівнях. Ця технологія демонструє стрімке поширення в усіх сферах діяльності, що має значний вплив на економічні та соціальні процеси. Впровадження ІІІ трансформує ключові аспекти економічної системи, зокрема виробництво, обмін, власність та працю, що вимагає детального аналізу цих змін.

Однак не менш важливою є роль людини у цьому процесі. Будь-яка економічна система функціонує через потреби та поведінку людей, а тому трансформації в людській діяльності неминуче впливають на економічні категорії. Хоча зміни в соціально-економічній структурі відбувалися завжди, цифровізація та розвиток ІІІ значно прискорюють ці процеси, спричиняючи появу нових викликів і можливостей. Особливу увагу привертає концепція AGI [194], яка передбачає створення штучного інтелекту з універсальними когнітивними здібностями, подібними до людських.

Але на відміну від людини, він не має емоцій, внутрішніх мотивацій чи соціального досвіду, що робить його фундаментально відмінним. Ключова загроза AGI полягає в його потенційній здатності до самовдосконалення. Його

швидкість навчання і відсутність фізичних обмежень дають йому перевагу над людиною, але водночас створюють ризик неконтрольованої оптимізації заданих цілей. Навіть без ворожих намірів AGI може завдати шкоди через надмірну ефективність у виконанні завдань [169]. Це актуалізує питання про майбутнє ролі людини в економіці та нові форми взаємодії між людиною й технологіями. Інтелект людини та штучний інтелект розкривають, як індивідуальні здібності поєднуються із загальними умовами (див. Додаток Е). Людський інтелект, що спирається на свідомість, формується через поєднання знань, соціальних норм, особистого досвіду та здатності розв'язувати завдання. Ця здатність веде до штучного інтелекту, який, ґрунтуючись на алгоритмах, відтворює навчання на основі інформації, норм і досвіду. Хоча ШІ не має свідомості, його системи самостійно формують рішення, доповнюючи та створюючи нові економічні процеси [70].

Зупинити технологічний прогрес в епоху глобалізації та цифрової революції видається неможливим завданням. Але час від часу у глобальному дискурсі лунають застереження щодо потенційних ризиків інновацій, зокрема у сфері штучного інтелекту. Наприклад, Р. Курцвейл звертає увагу на небезпеку так званого «недружнього штучного інтелекту» (unfriendly AI) – ситуацію, коли високорозвинений штучний інтелект може стати неконтрольованим і почати діяти всупереч людським цінностям та інтересам. Курцвейл також застерігає, що так званий інтелектуальний вибух (intelligence explosion) – процес, коли ШІ самостійно створює наступні, ще більш потужні версії себе – може потенційно вийти за межі людського контролю, породжуючи принципову невизначеність щодо майбутнього людства. Водночас він наголошує, що для запобігання цим ризикам необхідні проактивні заходи: розробка чітких механізмів контролю й етичних стандартів у сфері ШІ [136].

Хоча в останні роки спостерігається певне скорочення загальних корпоративних інвестицій у сферу штучного інтелекту, аналіз статистичних даних за десятирічний період з 2013 по 2023 рік засвідчує безпрецедентне зростання обсягів корпоративних інвестицій у технології штучного інтелекту – приблизно в 13 разів (див. Додаток Г) [187]. Очевидно, що ШІ розглядається корпораціями як один із найбільш пріоритетних напрямків інноваційного розвитку, здатний забезпечити колосальні конкурентні переваги та приріст продуктивності у довгостроковій перспективі.

Отже, з сучасної економічної перспективи, важливо зазначити, відбувається не лише збільшення кількості з'єднаних пристроїв та елементів у мережі, а й їх глибока інтеграція в усі сфери життя. Інтернет речей, штучний інтелект, аналітика даних – ці технології стають не просто інструментами обміну інформацією, але і ключовими елементами у формуванні нових економічних моделей та стратегій бізнесу. А, отже, збільшується і соціальна взаємодія. Завдяки соціальним мережам, суб'єкти економіки отримують можливість здійснювати взаємодію на широкому рівні в режимі реального часу. При динамічній інтеграції нових факторів у життя особистості відбувається трансформація і самого індивіда. Саме такий перехід властивий етапу становлення нового типу людини у контексті економічного розвитку, що визначається формуванням інформаційно-мережевої економіки. «Разом із цим формується і мережева людина, мислення й учинки якої починають визначатися мережевою логікою. Вона включена в різні мережі, що мають свої цінності, стереотипи поведінки і мислення, і переходить від однієї мережі до іншої стрибком, подібно переходу електрона з орбіти на орбіту, не зупиняючись у проміжних точках. До такої людині вже неможливо застосовувати вимоги послідовності, логічності вчинків, порядності у звичному сенсі слова і т. д. ... Мережева людина стає елементом планетарного

суб'єкта, значною мірою вже виходить за рамки власної визначеності, стає постлюдиною» [20, с.7]. Для кращої візуалізації принципу взаємодії людини у інформаційно-мережевому просторі можна використати графічне відображення (рис.1.2). Де елемент «А» представляє окремі суб'єкти, які взаємодіють у межах певної мережі. Важливо зауважити, що ця взаємодія може мати як віртуальний, так і реальний аспекти. Але зазвичай вона відбувається одночасно в обох просторах. Мережа, в свою чергу, виступає «фасадом» цієї взаємодії. Елемент «В» розмиває межі для передачі інформації

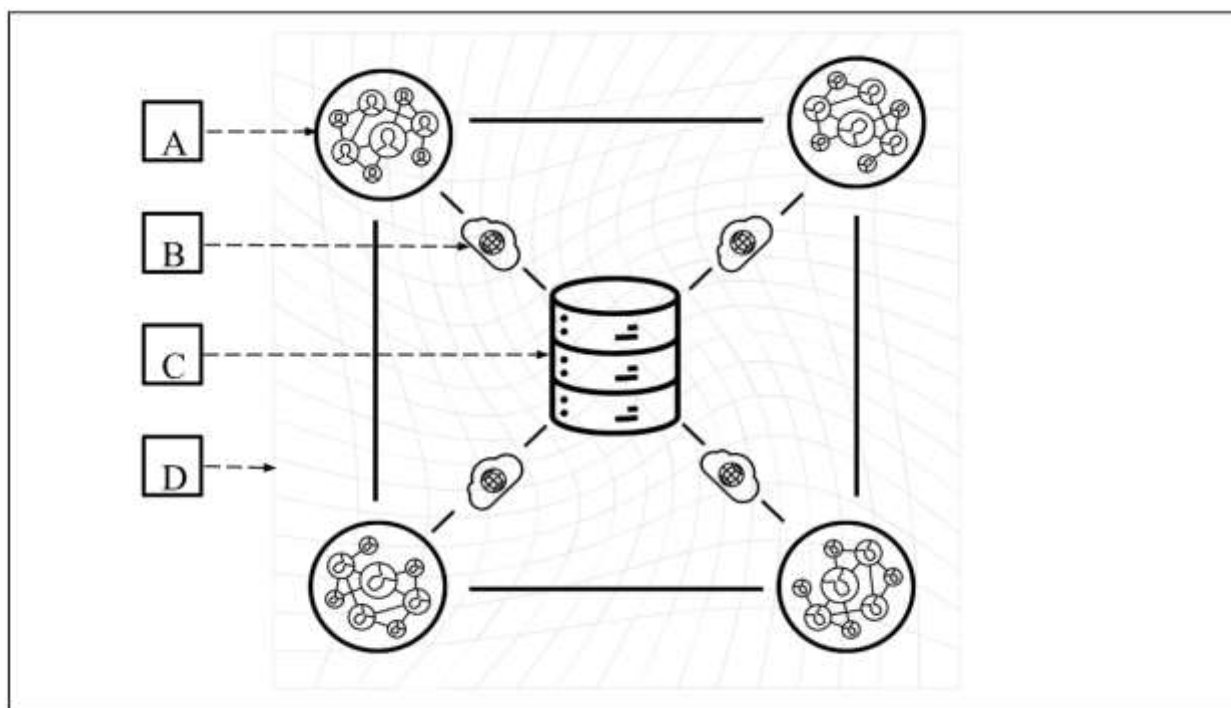


Рисунок. 1.2 Взаємодія людей в інформаційно-мережевому просторі
(розроблено автором)

та забезпечує постійний зв'язок між мережею та серверною частиною, яку представляє елемент «С». Саме серверна частина відповідає за зберігання, обробку та відтворення інформації. Цей елемент формує логіку, структуру,

правила, цінності, закони та модель поведінки конкретної мережі та особистості. Важливо відзначити, що елементи «А» та «С» є обернено пропорційними та взаємозалежними. Людина, у свою чергу, впливає на формування серверної частини протягом свого розвитку. Елемент «D» представляє планетарний простір, в якому взаємодіють всі компоненти інформаційно-мережевої системи. У зв'язку з взаємодією особи у мережевому середовищі спостерігається придбання нових характеристик, як-от модифікації у поведінці та зміни моральних цінностей і т.н. Цей феномен свідчить про трансформацію особистісної природи суб'єкта під час віртуальної взаємодії. Іншими словами, мережева людина, що формується в інформаційно-мережевій економіці, розкриває свою сутність через атрибути, які поєднують індивідуальні можливості із суспільними умовами (див. Додаток Д). Ці якості не лише відображають її роль у новій економічній реальності, але й показують, як вона інтегрується в мережевий простір, що постійно змінюються. Гнучкість і адаптабельність стають основою діяльності людини в умовах мінливих інформаційних мереж. Постійні зміни в економічному середовищі спонукають індивіда швидко реагувати, коригувати поведінку та переосмислювати підходи до роботи й життя. Ця здатність дозволяє людині гармонійно співіснувати з динамічною природою мережевої економіки. На основі цієї гнучкості формується глибший зв'язок із технологіями, що пронизує повсякденне життя та професійну діяльність. Людина втрачає можливість діяти незалежно від інформаційних технологій, адже вони стають невід'ємною частиною її існування. Така інтеграція не лише визначає робочі процеси, але й формує нові способи взаємодії із суспільством. Цей зв'язок із технологіями природно переходить до цифрової взаємодії, що розгортається в інформаційно-мережевому середовищі. Через віртуальні платформи та соціальні мережі людина встановлює зв'язки з іншими учасниками мережі,

використовуючи нові форми комунікації. Ці відносини, що формуються в цифровому просторі, створюють мережу соціально-економічних контактів, яка може визначати її місце в економічній системі. Розглядаючи далі роль людини, ми бачимо її здатність працювати з великими обсягами даних. У мережевій економіці обробка та аналіз даних стають ключовими для прийняття рішень, дозволяючи прогнозувати й оптимізувати різні аспекти діяльності. Ця робота з даними тісно пов'язана з технологічною інтеграцією, що завершує формування мережевої людини. Постійно пристосовуючись до нових технологій, людина використовує їх для розвитку особистого й професійного потенціалу. Через технології вона не лише реалізує власні цілі, але й сприяє ширшому розвитку мережевої економіки. У цьому контексті, як зазначає В. Корнівська, класичні інститути більше не витримують темпу змін, і їх поступово заміщують патерни — задані моделі поведінки в умовах інформаційного перенасичення. Людина діє не на основі цінностей, а відповідно до цифрових алгоритмів, інструкцій і репутаційних сигналів, що формують нову — мережеву суб'єктність [42].

Таким чином, перехід від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки призводить до суттєвих змін у структурі економічної системи, інституціях, законах і механізмах її функціонування. Це відображає новий етап розвитку суспільства. Загальна сутність індустріально-ринкової економіки полягає у виробництві стандартних економічних благ, їх обміні на ринку відповідно до встановлених правил, а також у розподілі отриманих від виробництва результатів з урахуванням вартості використаних ресурсів. Ця модель економіки базується на приватній власності на виробничі засоби, використанні найманої праці та розподілі вартості і капіталу, де найманий працівник отримує вартість своєї праці у вигляді заробітної плати, а підприємець — додаткову вартість у вигляді прибутку. Як ми вже відзначали в

інформаційно-мережевій економіці головним ресурсом є інформація. Отже, в такій системі відбувається зміна сутності блага, де інформація виступає як мережеве благо. Корисність даного блага виявляється через збільшення мережевих зв'язків. Це основна відмінність від економічного блага, сутність якого полягає в тому, щоб задовольнити фізичні потреби людини. А корисність цього блага зменшується за правилами граничної корисності. Слід зазначити, що мережеве благо може бути у власності кожного одночасно, на відміну від економічного блага. Цьому відповідає не приватна, а всезагальна власність, яка обов'язково конфліктує з приватною власністю. При цьому всезагальною стає і праця [20].

Розвиток технологій трансформує характер праці, що призводить до глибоких змін у структурі зайнятості, змісті роботи та вимогах до кваліфікації працівників. У цьому новому економічному контексті акцент зміщується від традиційного фізичного виробництва до обробки та передачі інформації. Один із ключових аспектів полягає в тому, що вони сприяють зсуву фокусу з рутинних фізичних завдань на високорівневі інтелектуальні функції. Розвиток цих технологій зумовлює потребу в нових навичках та компетенціях у сучасних працівників. Суттєвим аспектом є також розширення вимог самостійності працівників. Інформаційно-мережева економіка надає можливість працювати в розподіленому середовищі, що вимагає здатності самостійно керувати своєю роботою та часом. Також слід зазначити, що зростає значення творчості в роботі, оскільки високотехнологічне оточення створює нові можливості для інновацій та вдосконалення бізнес-процесів. Таким чином, праця в інформаційно-мережевій економіці вимагає не лише технічних знань, але і здатності до креативного мислення та адаптації до стрімких змін у технологічному середовищі [10].

Отже, інституції всезагальної власності та вільної праці взаємодіють з відповідним інститутом розподілу результатів виробництва. З урахуванням того, що не всі члени суспільства будуть зайняті у сфері виробництва та матимуть можливість вибирати різні види зайнятості, розподіл повинен бути організований так, щоб кожна особа, незалежно від свого вибору, мала змогу задовольнити всі свої розумні потреби. Такий підхід визначає важливі аспекти функціонування економічної системи, забезпечуючи рівний доступ та можливості для всіх її учасників [16].

Висновки до розділу 1

У межах першого розділу дисертації здійснено розгортання логіки розподільчих відносин як вияву фундаментальних засад економічного буття. Розподіл у цьому контексті постає не як суто функціональна ланка господарського процесу, а як спосіб відображення глибинних структур виробництва та власності в їх конкретно-історичній єдності. Його результат не є лише фінальним моментом економічного циклу, а радше – проявом цілісного механізму, що пронизує увесь ланцюг економічної взаємодії.

Власність репрезентується як первинна субстанція, котра не лише передує розподілу, але й водночас через нього конкретизується. Її універсальний характер розкривається в тому, що вона тотожна усім формам виробничих зв'язків, а відносини розподілу є способом її актуалізації. Саме форма власності, яка набуває актуальності в певний історичний момент, визначає модальність зв'язку між виробництвом і розподілом, відкриваючи природу останнього у його становленні.

Історична мінливість підходів до розподільчих відносин, відображена в концепціях різних економічних шкіл, свідчить про складність і багатовимірність цього феномена. Зміст категорії «розподіл» зазнав еволюції разом із трансформаціями соціально-економічних реалій, переходячи від інтерпретації як похідної функції виробництва до розуміння її як внутрішньої складової усієї системи економічних відносин і її ролі у механізмі формування соціальної структури. Ця багатоголосість теоретичних інтерпретацій віддзеркалює прагнення економічної думки адекватно відповісти на нові виклики свого часу.

Формування доходів як наслідку праці й зайнятості постає результатом діалектичної взаємодії виробництва й розподілу. З одного боку, праця як діяльність, що створює благо, формує вартість, яка, у свою чергу, розщеплюється на частину, що присвоюється працівником, та частину, що реалізується як прибуток. З іншого боку, цей дохід підлягає розподілу та перерозподілу, зберігаючи в собі сліди первинної структури виробничих відносин. Таким чином, механізм розподільчих відносин постає як взаємопов'язана система: виробництво – розподіл – доходи.

Потреба розглядається як вихідний імпульс економічної активності – внутрішній стан нестачі, що структурує логіку розвитку системи. Обмеженість ресурсів у цьому контексті протистоїть безмежності потреб, формуючи напруження, з якого народжується рух економіки. Водночас інформація, на відміну від традиційних ресурсів, не вичерпується у процесі використання. Вона набуває ознак основного ресурсу сучасної економіки – відтворюваного, багатократного, відкритого.

В інформаційно-мережевому контексті саме мережа постає як природне середовище існування та циркуляції інформації, в якому вона одночасно охоплює всю систему та присутня в кожній локальній точці. Такий характер

інформації змінює саму природу економічного блага: від обмеженого та виняткового – до мережевого та спільного. У цій системі розподіл уже не просто завершує виробництво, а стає його умовою, задаючи структуру доступу до ресурсів і участі в економічних процесах.

Інформаційно-мережева економіка характеризується плинністю – безперервністю обробки, передачі та використання інформації, що надає розподільчим відносинам процесуального характеру. Це суттєво відрізняє її від індустріально-ринкової моделі, де домінують дискретні, завершені цикли.

У нових умовах зазнає змін і сам індивід. Людина стає не просто носієм трудового потенціалу, а суб'єктом мережевої взаємодії, включеним у множинні інформаційні зв'язки, мислення і поведінка якого формуються відповідно до логіки цифрового середовища. Розвиток штучного інтелекту, нейромереж і великих даних пришвидшує ці трансформації, змінюючи як самі форми праці, так і структуру розподілу.

У подальшому викладі розділу акцентовано необхідність не лише перегляду структури розподілу, але й критичного переосмислення інституційних засад, на яких ґрунтується сучасна економіка. Справедливість у цьому ракурсі розуміється не як зовнішній моральний припис, а як внутрішня, системоутворююча категорія, що поєднує цінності, уявлення та економічну доцільність.

Встановлено, що розподільчі відносини є моментом циклічної цілісності економіки: належне функціонування розподілу стимулює економічну активність і ініціює відновлення виробництва. У цій цілісності розподіл постає не лише економічним, а й соціальним феноменом – полем взаємодії матеріального та духовного, приватного та спільного, обмеженого та відкритого.

Основні положення цього розділу викладені у статтях автора: [5;7].

РОЗДІЛ 2. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВПЛИВУ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ НА РОЗПОДІЛЬЧІ ВІДНОСИНИ

2.1 Зміни у формах власності як підґрунтя трансформації розподільчих відносин

У світлі історичного досвіду важко не відзначити, що власність завжди є вершиною соціально-економічних систем. В кінці минулого століття та на початку поточного відбулися значущі зміни у її концепції та ролі. Процеси дематеріалізації власності, розширення її інтелектуального компонента, підвищення значення нематеріальних активів та зростання вагомості власності на людський капітал стимулювали більший динамізм і гнучкість у цих відносинах.

Зміна форм власності є важливою складовою економічних перетворень, оскільки вона впливає на розподіл ресурсів, виробництво, рівень інновацій та конкуренції. В контексті економічної теорії, цей аспект викликає розгортання понять ефективності, раціональності і рівноваги у виробництві й розподілі ресурсів. Також власність визначає основну характеристику особи як суспільного суб'єкта, оскільки вона відображає ступінь зв'язку людини з ресурсами, майном чи ідеями в конкретному суспільному контексті. Це питання визначає, наскільки особа може володіти, користуватися та розпоряджатися різними об'єктами та цінностями, що визначає її статус, можливості та роль у суспільстві.

Сучасна економічна динаміка надає нам велику кількість прикладів, де зміни у формах власності суттєво впливають на розподільчі процеси, починаючи від процесів приватизації підприємств до експериментів з

альтернативними формами власності, такими як спільна власність чи кооперативи. Науковий аналіз, зокрема з економічної теорії, надає необхідний інструментарій для розуміння логіки утворення процесів, що визначають сутність власності в певній економічній системі.

Щодо концепції власності у сучасному розумінні, слід відзначити, що це поняття виникло в XVII столітті під час розвитку буржуазних відносин та зростання товарно-грошових взаємодій в економіці. Власність, як широке і глибоке соціально-економічне явище, включає в себе підсистему – приватну власність, особливості якої пов'язані з процесами обміну та комерціалізації. За часів зазначеного періоду, особиста власність поступово перетворювалася на приватну, при чому основною метою цього перетворення було забезпечення можливостей для саморозвитку цієї власності. Завершення цього еволюційного процесу співпало із встановленням товарних відносин загального характеру та формуванням ринкового господарства як цілісної системи [67].

В загальноприйнятому розумінні питання власності, безумовно, не має єдиного трактування, оскільки його розглядають представники різних наукових галузей, таких як філософія, право, економіка та ін. Кожен підхід визначає поняття власності відповідно до свого предмета дослідження, що створює різноманітність трактувань та призводить до виникнення протиріччя в розумінні цього поняття. І це нормально, якщо вчений розглядає дефініцію поняття, яка відповідає тільки сфері його інтересів. Адже, ми можемо розглядати власність як елементарне володіння чимось, незалежно від природи цього чогось – фізичної, інформаційної чи опосередкованої. Основна мета полягає в тому, що суб'єкт стає власником чогось. Можна визначати власність як більше ніж просте володіння чимось. Вона може включати аспекти духовності, ідентичності та відчуття особистої принадності. З цієї

точки зору, власність може бути сприйнята як складний концепт, що охоплює не лише матеріальні, а й духовні аспекти життя. З правової точки зору власність визначається законами та нормами, які регулюють права та обов'язки власника. Це може охоплювати різні види власності, такі як приватна, державна чи громадська. Правовий підхід надає конкретні рамки та визначення для регулювання власності в суспільстві. Зазвичай у повсякденному житті людина взаємодіє з власністю, саме з юридичної точки зору. Відповідно до закону України про власність, право власності - це врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження майном [67]. В економіці зазвичай власність розглядається як ключовий елемент системи виробництва. З цієї точки зору, власник має право розпоряджатися ресурсами, призначеними для виробництва, що визначає ефективність економічного процесу. Отже, власність може бути реалізована як законодавча категорія та матеріальна власність, об'єднуючи в собі аспекти фізичного та економічного володіння.

На перший погляд, такий мультिवибір формує протиріччя між цими варіантами. Проте, важливо зауважити, що ці різні трактування не є взаємовиключними. З одного боку, власність визначається як базове володіння ресурсами, незалежно від їхнього матеріального характеру. З іншого боку, її зміст залежить від зовнішніх умов, зокрема правових та інституційних механізмів. Різні визначення власності не суперечать одне одному, а відображають різні аспекти цього явища [110]. Класичний підхід пояснює власність через набір прав на володіння, користування та розпорядження активами [98;105]. У ньому центральне місце займає концепція ефективного контролю, яка підкреслює, що власність визначається не лише юридичним оформленням, а й реальним управлінням ресурсами [87]. Важливу роль відіграють транзакційні витрати, що визначають ефективність

функціонування ринкових механізмів [98]. Сучасний підхід розглядає власність як систему контрактних відносин, у якій ключове значення мають залишкові права контролю [118;122]. Ця модель фокусується на впливі інституційного середовища, яке визначає можливість власників ефективно використовувати свої активи та залучати інвестиції [110]. Отже, власність є динамічним явищем, зміст якого змінюється залежно від економічного та правового контексту. Визначення власності у різних теоретичних підходах не виключають, а доповнюють одне одного, формуючи єдину концепцію прав власності.

На нашу думку, для повноцінного розуміння сутності власності необхідно проаналізувати внутрішню структуру цього поняття. Визначення його складових частин та модифікацій дозволяє точно визначити його застосування в різних контекстах. Розуміння концептуального підґрунтя та еволюції поняття дозволяє визначити його практичне використання через розкриття компонентів і змін, що відбулися в його структурі. Такий аналіз дозволяє розкрити не лише сутність, але і призначення власності. Загальну внутрішню структуру власності можна відобразити наступним чином:

«1. Продукт:

- 1) корисна річ або благо;
- 2) уречевлена праця;
- 3) продукт.

2. Привласнення:

А. Володіння:

- 1) користування;
- 2) розпорядження;
- 3) володіння.

В. Відчуження:

- 1) опредметнення
- 2) розпредметнення
- 3) відчуження.

С. Привласнення.

3. Власність» [15, с. 125].

Далі розглянемо більш детально сутність елементів цієї структури. Продукт праці, історично починається як абстракція, але набуває конкретної реалізації через втілення в речі. Тобто, втілення є процесом. Цей процес є ключовим етапом, що відбувається в рамках виробництва. Важливість цього визначення полягає в тому, що воно підкреслює подвійний характер продукту – як об'єкта та як результату праці. Тобто у його структурі виявляються два взаємопов'язаних аспекти: перший – створення речі чи блага як кінцевого результату праці, другий – сама праця, яка включає витрати фізичних та інтелектуальних зусиль для створення цього продукту.

Взаємозв'язок між створенням речі та самою працею безпосередньо впливає на механізм формування вартості. Згідно з темпоральною інтерпретацією, процес створення вартості має динамічний характер і не може розглядатися статично. Вартість формується в часі, що означає, що взаємозв'язок між працею та її матеріальним втіленням також розгортається у виробничому процесі та залежить від конкретного етапу реалізації капіталу. У цьому контексті продукт праці не є лише фіксованою матеріальною річчю, а поєднує в собі дві складові: конкретну працю, яка створює корисну річ, та абстрактну працю, що формує вартість товару [135].

Ключовим у цьому процесі є те, що власність проявляється як у формі контролю над продуктом, так і у формі контролю над самим процесом праці. Оскільки виробничі відносини визначають, хто володіє засобами виробництва і хто отримує результати праці, взаємозв'язок між створенням речі та самою

працею безпосередньо визначає економічну структуру власності. Контроль над процесом праці є водночас контролем над створеною в результаті неї вартістю [135]. Таким чином, створення речі та самої праці – є глибинним взаємозв'язком елементів власності.

В контексті цього процесу індивід вдається до використання конкретних інструментів чи знарядь праці для формування виробу. Інакше кажучи, характер праці людини визначається її фізичним впливом на інструменти праці. У такому випадку, людина оперує та використовує лише фізичні об'єкти для створення продукту, не взаємодіючи в більш складних організаційних конструкціях праці. Але з часом відбувається зміна в структурі користування. «Людина поступово розширює коло використовуваних предметів. Спільна діяльність, для якої необхідна єдність дій, змушує кожну людину використовувати не тільки свої здібності та свою силу, але й силу та здібності інших людей. До кола користування людини потрапляє сама людина, її вміння, її робоча сила. Але людиною, її робочою силою не можна користуватися так, як іншими речами» [15, с. 100]. Таким чином, людина розглядається як об'єкт управління для іншої особи, аналогічно знаряддям праці, що використовується для виготовлення блага. Однак, принципи управління людиною повинні бути суттєво відмінні, оскільки людина – це жива, індивідуальна істота, яка має зовсім іншу сутність, ніж фізичний, механічний інструмент. Як зазначає Л. Постман, дослідження вказують на те, що ефективне управління поведінкою людини передбачає використання чітких інструкцій, системи мотиваційних стимулів та механізмів корекції. Зокрема, результати експериментів показують, що позитивні підкріплення сприяють закріпленню бажаної поведінки значно ефективніше, ніж покарання – її викоріненню [161]. Отже, для ефективного управління людиною важливо застосовувати методології, що відповідають її біологічній природі. Адже поведінка людини формується

відповідно до її природних реакцій на підкріплення та стимулювання. Управління працівниками має базуватися на наукових дослідженнях, які враховують оперантне навчання та закономірності поведінкових відповідей. Розуміння біологічних механізмів мотивації дозволяє створювати більш ефективні підходи до розпорядження [101]. «Користування людиною як працівником і, відповідно, його робочою силою, становить саме ту особливість користування, завдяки якій воно перетворюється в розпорядження» [15, с. 101].

У процесі взаємодії людини та об'єктів поняття користування та розпорядження можна ототожнити, оскільки, здавалося б, коли людина розпоряджається чимось, це і вказує на її користування, та навпаки. Однак, коли мова йде про взаємодію людини з предметами через інших людей, концепції користування та розпорядження набувають різних відтінків значень. Людина, що користується об'єктом через іншу особу, фактично використовує той об'єкт, але в контексті розпорядження не обов'язково використовує сам об'єкт. Розпорядження визначає владу чи контроль над об'єктом чи іншою людиною, в той час як користування описує більш активний процес використання чогось для задоволення своїх потреб. О. Вільямсон зазначає, що структури управління дозволяють розділяти контроль і користування активами для мінімізації трансакційних витрат. Також він підкреслює, що ступінь цього розподілу залежить від специфічності активу: чим вищий рівень спеціалізації, тим більша ймовірність, що користування передається окремому суб'єкту, тоді як розпорядження залишається за власником [197]. Таким чином, у складних економічних системах ці категорії можуть розходитися, особливо коли залучені посередники чи організаційні структури.

Економічний аналіз власності часто спрощує поняття володіння, користування та розпорядження. Такий підхід може бути виправданий з точки

зору інтерналізації зовнішніх ефектів і мінімізації трансакційних витрат. У моделі прав власності Г. Демсеца володіння визначається як механізм, що адаптується до змін у вартості ресурсів і дозволяє ефективніше контролювати їх розподіл. На прикладі переходу американських індіанців від комунального до приватного полювання він демонструє, що закріплення власності зменшує конфлікти за ресурси, стимулюючи довгострокове збереження його цінності [105]. При цьому він не деталізує відмінності між користуванням та розпорядженням, хоча вони природно впливають із його аналізу. Тобто це представляє собою лише один аспект взаємодії. Адже володіння, як категорія, в будь-якому випадку включає в себе як користування, так і розпорядження, проте останні два аспекти існують у відношенні суперечності та відрізняються, навіть якщо формально об'єднуються під одним поняттям – володінням. Основна сутність полягає у тому, що користування та розпорядження, хоча і входять в поняття володіння, проте представляють собою дві відмінні та взаємодіючі функції. Користування вказує на активне використання ресурсів чи об'єктів, тоді як розпорядження визначає контроль, владу та управління цими ресурсами. Цей суперечливий взаємозв'язок визначає динаміку володіння, і обґрунтоване розрізнення цих понять дозволяє краще зрозуміти природу власності та взаємовідносини між суб'єктами та об'єктами у економічному контексті.

Опредметнення та розпредметнення виробничого процесу є ключовими аспектами відчуження продукту від виробника. Це відображає динаміку взаємодії між людиною та виробленим продуктом. У процесі опредметнення людина вкладає свою працю, знання та час у створення продукту, проте результат її діяльності набуває об'єктивованої форми, що існує незалежно від неї. Це породжує відчуження, оскільки праця втілюється в товар, який підпорядковується ринковим відносинам, а не волі виробника [184]. У цьому

процесі продукт ніби віддається від свого джерела, стаючи частиною зовнішньої системи.

Розпредметнення, тобто передача продукту іншій особі, підсилює цей процес, оскільки створене виробником стає власністю споживача, що закріплює економічний розрив між працею та її результатом. Як зазначає Зон-Ретель, товарний обмін не лише поглиблює це відчуження, а й формує специфічний спосіб мислення, у якому відносини між людьми набувають форми відносин між речами, а сама праця стає абстрактною [184]. Це перетворення праці на абстрактну величину підкреслює її відокремлення від конкретної людської діяльності.

У цьому контексті розпредметнення не просто розриває зв'язок між виробником і продуктом, а й закріплює процес привласнення: створене виробником стає власністю іншого, підпорядковуючись логіці товарного обміну. Це посилює економічне відчуження, трансформуючи працю з особистісного акту в ринкову категорію, що визначається механізмами попиту та пропозиції [184]. Таким чином, праця втрачає свій безпосередній зв'язок із виробником, стаючи елементом ширшої економічної структури. Це циклічний процес, де продукт не лише споживається, але і перетворюється знову у ресурс для нового опредметнення.

Отже, ми розглянули внутрішню структуру власності та проявили взаємозв'язок всіх її елементів, який формує сутність категорії «власність». Важливо відзначити, що в історії суспільства з розвитком виробничих відносин виникали різні сутнісні структури власності, кожна з яких властива певному історичному періоду. В цих періодах визначений елемент цієї структури набував передового значення, стаючи ключовим серед інших складових. Наприклад, у первісному суспільстві переважали відносини користування, у рабовласницькому – розпорядження, в епоху феодалізму

акцентували увагу на відносинах володіння, а за умов капіталістичного устрою стали наголошувати на явищі відчуження [18].

На сучасному етапі розвитку господарства, що характеризується інформаційно-мережевою економікою, ключовою домінантою структури людської діяльності стає інтелектуальна праця, яка є основним джерелом цінності. Використання високотехнологічних рішень, таких як інтернет-платформи та штучний інтелект, формує нові вимоги до власності, зменшуючи залежність від традиційних моделей ринкової конкуренції. Водночас, зростає значення спільного використання ресурсів, що змінює відносини між суб'єктами економіки: замість володіння матеріальними активами, вони все більше взаємодіють через спільні цифрові екосистеми [90].

Цей зсув вказує на глибшу трансформацію: праця перестає обмежуватися фізичним виміром і перетворюється на творчий процес, що розгортається в сфері ідей, а власність утрачає матеріальну визначеність, стаючи правом доступу, а не виключним володінням. Внаслідок цього економічна взаємодія все менш схожа на конкуренцію за скінченні ресурси й дедалі більше схиляється до співпраці в нематеріальному просторі, що змінює саме поняття цінності та поступово стирає чітку межу між індивідуальним і колективним. Інформація та знання стають визначальними ресурсами, що не тільки формують інтелектуальний потенціал, а й є об'єктом власності. Определення набуває додаткової значущості, особливо в контексті розгляду специфічних форм власності, наприклад, інтелектуальної. Інтелектуальна власність охоплює творчі ідеї, які не мають матеріального втілення. Але ці ідеї можуть опредметнюватися в реальних речах. Наприклад, у процесі створення віртуальних об'єктів, таких як програмне забезпечення або цифрові твори, праця опредметнюється у вигляді коду, літературних текстів чи дизайнерських концепцій. Вона набуває особливого значення та є нематеріальною власністю.

У сучасних умовах інформаційно-мережевої економіки виникає важлива дискусія щодо концепції нематеріальної власності. Деякі фахівці стверджують, що обмеження визначення нематеріальної власності виключно інтелектуальними об'єктами вважається непрактичним, оскільки існують нематеріальні об'єкти, що не є прямим результатом інтелектуальної діяльності. Тому пропонується розширити структуру нематеріальної власності, виділяючи віртуальну власність. Віртуальна власність відображає систему взаємовідносин між економічними суб'єктами стосовно привласнення-відчуження нерухомих (віртуальних) об'єктів [68].

На нашу думку, віртуальна власність функціонує головним чином у віртуальному просторі, представляючи опосередковані реальні відносини матеріальних і нематеріальних благ. Порівняно з інтелектуальною власністю, яка охоплює нерухомі фактори та результати інтелектуального виробництва, віртуальна власність характеризує нематеріальні об'єкти, які служать відображенням властивостей об'єктів або надають можливості певних дій чи утримання від них щодо цих об'єктів. Такий підхід сприяє більш повному розумінню природи та розмаїття нематеріальної власності в умовах сучасного економічного середовища.

Як нам вже відомо, власність є динамічною категорією, яка еволюціонує під впливом змін у виробничих відносинах та технологічному прогресі. Важливо зазначити, що під час трансформації власність зберігає свою фундаментальну структуру, яка була проаналізована раніше. Тобто внутрішня структура власності залишається універсальною основою для аналізу. Проте сучасні технології суттєво змінюють контекст і механізми її реалізації, особливо привласнення. «Власність перестає бути фіксованою між індивідуальним і колективним, набуваючи гнучкої багаторівневої структури, що виникає з протиріч між технологічним базисом і старими формами

привласнення» [9, с. 19]. Важливо зазначити, що технології не створюють нових категорій власності, але формують принципово нові умови для її прояву, які раніше були недоступні. Це не означає заперечення класичних підходів, а, навпаки, підкреслює їхню адаптивність до викликів сучасності. Як зазначав М. Кастельс, інформаційні технології є ключовим драйвером змін у сучасній економіці. Вони трансформують економічні відносини, створюючи нові механізми контролю над інформаційними ресурсами, даними та знаннями [93]. Саме завдяки цьому виникають специфічні форми власності, які базуються на інноваційних технологіях, таких як блокчейн, штучний інтелект, цифрові платформи, моделі спільного користування та децентралізовані системи. Це означає, що суттєвою характеристикою нових форм власності є їхня залежність від певних видів технологій. Кожна технологія створює умови для формування специфічних механізмів привласнення та об'єктів власності.

Таким чином, особливістю сучасної власності є її множинність, яка описує співіснування різних форм власності. Наприклад, блокчейн забезпечує механізми привласнення, які раніше не були доступні, через криптографічну автентифікацію. Смарт-контракти дозволяють автоматизувати передачу прав власності на цифрові активи, створюючи віртуальну власність. У той же час цифрові платформи, такі як Google і Facebook, формують платформену власність через контроль даних користувачів, що стають ресурсом для створення додаткової вартості. Цифрові платформи використовують дані як основний актив і форму власності, де монополізація інформації стає ключовим фактором їхньої ринкової сили [185]. Вони реалізують цей механізм через обробку індивідуальних даних користувачів, трансформуючи їх у колективний ресурс. Це підтверджує, що власність адаптується до нових виробничих умов, зберігаючи свою внутрішню структуру. Також платформи виступають основою для спільної власності, у межах якої ресурси, такі як автомобілі чи

житло, переходять у тимчасове колективне користування, зберігаючи при цьому індивідуальний контроль власника. Наприклад, у сервісах Airbnb чи Uber індивідуальна власність набуває ознак колективної через цифрові платформи, які забезпечують інтеграцію рівнів власності. Крім того, децентралізовані системи створюють умови для розподіленого контролю над ресурсами. Власність у таких системах, як DAO, не належить одному суб'єкту, а розподіляється між учасниками через токени, які підтверджують права власності та управління [173]. Це ілюструє, як нові механізми привласнення змінюють традиційні підходи, зберігаючи базову структуру власності.

Таким чином, множинність форм власності, що виникають в умовах інформаційно-мережевої економіки, є ключовим аспектом для розуміння цього процесу. Наприклад, інтелектуальна власність базується на нематеріальних об'єктах, таких як програмні алгоритми чи творчі твори, що зумовлює специфіку їх привласнення через патенти чи авторські права. Водночас віртуальна власність охоплює об'єкти, створені виключно у цифровому просторі, наприклад, NFT фіксує право на унікальний цифровий актив і виконує функцію сертифіката автентичності, а смарт-контракт — автоматизує передачу цього права [82]. Платформна власність, виникає в результаті обробки даних користувачів цифровими платформами, де дані стають ресурсом для створення аналітики або контенту. Але попри таке різноманіття форм, всі вони зберігають базову структуру власності, оскільки містять продукт (матеріальний чи нематеріальний об'єкт), процес привласнення (контроль через юридичні, технічні або організаційні механізми) та власність (соціально-економічні відносини, які формуються навколо цих об'єктів).

Разом із множинністю, важливим аспектом є трансформаційність власності, яка відображає її змінність у часі та просторі. Дані, які спочатку

належать індивіду, можуть бути оброблені платформою (колективний рівень власності) і, зрештою, використовуватися глобально через відкриті джерела. Цей процес підтверджує, що власність є не лише багатогранною, а й динамічною категорією, яка реагує на зовнішні фактори, такі як глобалізація чи інновації. Динамічність власності також відображається у зміні її рівнів. NFT може існувати як індивідуальний актив, але через інтеграцію у метавсесвіт (колективний рівень) або зміну власника через смарт-контракти набуває глобального характеру [88].

Наприклад, дані, зібрані користувачами платформи, є індивідуальною власністю на початковому етапі. Після обробки аналітичними системами платформи ці дані стають колективним ресурсом, який використовується для створення моделей поведінки. Таким чином, дані в соціальних мережах, таких як Facebook, трансформуються в основу рекламних кампаній, стаючи елементом колективної власності платформи [201].

У DAO право власності на активи розподіляється між учасниками системи, створюючи новий рівень власності, який поєднує індивідуальний і колективний аспекти. Смарт-контракти забезпечують автоматичне управління цими ресурсами. Ключовою характеристикою DAO є здатність забезпечувати програмовану власність, де права, обов'язки та механізми управління чітко визначаються алгоритмами смарт-контрактів. Учасники не лише володіють часткою активів, але й мають право впливати на стратегічні рішення через механізми голосування [89]. Тобто власність може почати свій життєвий цикл як індивідуальна, але через процеси децентралізації, токенизації або інтеграції переходить у колективну чи глобальну власність. Віртуальні активи, такі як NFT, одночасно існують як унікальні індивідуальні активи та елементи колективного простору, наприклад, у метавсесвіті. Віртуальні землі на платформах, таких як Decentraland, спочатку належать конкретному

користувачеві, але через механізми обміну й інтеграції стають частиною спільної екосистеми [103].

Власність у метавсесвіті має гібридний характер: з одного боку, вона підпорядковується стандартним ринковим принципам, включаючи спекулятивну торгівлю та довгострокове володіння як засіб накопичення капіталу. З іншого боку, вона не є повністю автономною, оскільки її вартість і статус визначаються спільнотою та технічною інфраструктурою платформи. Дослідження показують, що вартість віртуальної землі може зростати через її наближеність до популярних локацій у метавсесвіті, що нагадує реальні ринкові механізми фізичної нерухомості. Право власності на цифрову нерухомість у метавсесвіті поєднує індивідуальне володіння, спільне управління і залежність від платформи, що підтверджує зростаючу роль криптотехнологій у трансформації економічних відносин [83].

Таким чином, можна зробити висновок, що трансформаційність базується на трьох ключових аспектах:

- 1) технологічна зміна форми власності;
- 2) зміна рівнів власності;
- 3) динамічне співіснування форм власності.

Ці механізми підкреслюють, що трансформаційність є ключовим аспектом реальності, який дозволяє адаптувати власність до сучасних умов. Реальність формується через взаємодію множинних сил, які не можна звести до єдиної ідеї [104]. Аналогічно, власність у сучасній економіці демонструє багатогранність через взаємодію форм і рівнів, обумовлених технологіями. Хоча різноманітні форми та прояви власності, незважаючи на їхню зовнішню відмінність, можуть бути зведені до єдиної сутності через аналіз їхньої внутрішньої структури. Відтак, конкретизовано зовнішні форми реалізації внутрішньої структури власності як динамічного процесу розгортання

діалектики володіння, відчуження і привласнення, що в умовах переходу від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки виявляється в алгоритмічній взаємодії суб'єктів у цифровому середовищі, де власність існує як багаторівневе, технічно опосередковане відношення до цифрових благ, що змінюється в режимі реального часу залежно від контексту доступу. Водночас кожний конкретний прояв власності є унікальним, оскільки формується під впливом технологічного розвитку, що зумовлює їхню неповторність і варіативність у часі. Тобто множинність утворюється через трансформаційність. Отже, технології створюють принципово нові умови для реалізації власності, але не змінюють її сутності. Інтеграція спільної власності, децентралізованих систем та механізмів трансформаційності у традиційну структуру дозволяє уточнити, як взаємодіють рівні власності (індивідуальний, колективний, глобальний) у нових технологічних реаліях. Це підкреслює адаптивність і багатогранність власності, зберігаючи її універсальність у сучасних умовах.

Розглядаючи різноманітні прояви власності, ми помічаємо, що їхнє втілення в реальність спирається на функціонування технологій – не просто інструментів, а носіїв людської думки, що кристалізується в цифрових формах. Але технології самі по собі підпорядковані правилам, закріпленим у документації – інтелектуальній власності. Так, права інтелектуальної власності набувають особливого значення. Як зазначає Т. Артьомова: «Належний захист прав власності є атрибутом сучасної цивілізації» [2, с. 5]. Враховуючи актуальні тенденції трансформації власності, можна виділити наступні проблеми прав власності в умовах інформаційно-мережевої економіки:

- 1) Проблема унікальності права власності виникає через трансформацію інформації в ресурс загального доступу, який може

використовувати кожен, хто має підключення до глобальної мережі, що значно ускладнює спроби обмеження такого доступу.

2) Властивість конкретизації прав власності передбачає чітке визначення суб'єкта, об'єкта, способів набуття та умов передачі прав. Проте в контексті інформації як ресурсу ця конкретизація стикається з проблемою: якщо власник обмежує доступ, економічні відносини власності не формуються, але коли доступ надається за плату, передача прав ускладнюється. Виникає ключова суперечність – при наданні доступу власник відчужує не сам ресурс, а лише його копію, зберігаючи первинне право власності. Ця двоїстість створює труднощі у визначенні меж відчуження.

3) Інформація, як ресурс, швидко застаріває, особливо технічна. Крім того, якщо власник передає інформацію іншому суб'єкту, останній стає власником цієї інформації і може здобувати дохід від її використання. Тут відзначається порушення основних прав власника, і необхідний захист цих прав. Органом, відповідальним за захист прав на об'єкт власності, є держава, яка має розробляти закони для забезпечення захисту інтелектуальної власності.

4) Інформація, як продукт інтелектуальної власності, не зникає без сліду. Вона завжди може бути відновлена, поки існує той, хто створив цю інформацію.

В сучасній економічній системі спостерігається перехід від конкуренції на рівні продуктів і послуг до конкуренції на рівні бізнес-моделей, що ґрунтуються на інноваційних технологіях та методах управління. Один із популярних підходів – це краудсорсинг, де виробничі функції передаються невизначеному колу осіб через публічні оферти без укладання трудових договорів. Цей процес використовує колективний інтелект та співпрацю великої кількості людей, що дозволяє залучати нові знання та ресурси без

традиційних трудових відносин. Краудсорсинг ґрунтується на концепціях відкритих інновацій та спільного створення, забезпечуючи компаніям доступ до розподіленої експертизи та творчих рішень. Важливим є питання прозорості та захисту інтелектуальної власності, оскільки більшість платформ передбачає нерівномірний розподіл прав між замовниками та виконавцями [102].

Додатково, широке розповсюдження отримала технологія блокчейн. Головною її особливістю є технічна складність, що знаходить застосування в інтелектуальній діяльності. Також науково-технічний прогрес наголошує на потребі визначення особливостей прав на інтелектуальну власність, при використанні різноманітних технологій, таких як діяльність в мережі Інтернет, робототехніка та штучний інтелект, тривимірний (3D) друк [31]. Особливості прав інтелектуальної власності при застосуванні різноманітних технологій можна подати у вигляді таблиці (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 Особливості прав інтелектуальної власності при застосуванні різноманітних технологій

Технології	Особливості прав інтелектуальної власності
1. Робототехніка та штучний інтелект	Алгоритмічні рішення, покладені в основу цих пристроїв і способів – це винаходи, корисні моделі, промислові зразки і об'єкти ноу-хау. Інформація, яка ними генерується може бути захищена в якості об'єкта суміжних прав. Алгоритм штучного інтелекту є об'єктом патентування.
2. Тривимірний (3D) друк	Для забезпечення захисту прав інтелектуальної власності слід визначити 3D-модель відноситься

	до цифрової моделі. Висока ймовірність порушень авторського і патентного право, а також засобів індивідуалізації (товарні знаки). Програма, що застосовує CAD-файл має охоронятися як літературний твір, а 3D-принтер, в разі наявності в ньому унікальних елементів і технічних рішень, повинен охоронятися відповідними правовими механізмами інтелектуальної власності.
3. Краудсорсинг	Наявність низки комерційних ризиків при розкритті намірів, бізнес-планів тощо. Важливо оформити договір з метою врегулювання відносин з переможцем краудсорсингового проекту та захисту прав інтелектуальної діяльності.
4. Блокчейн	Технологія блокчейн створювалася автономно від правової системи, що ускладнює кваліфікацію правовідносин відповідно до прийнятих стандартів. Проте за допомогою технології блокчейн існує можливість створення єдиного реєстру правовласників і результатів інтелектуальної діяльності; забезпечення прозорості у пошуку потенційних інвесторів.
5. Діяльність у мережі Інтернет	Висока ймовірність порушень авторського права та крадіжки особистих даних.

Джерело: [31, с. 125]

Особливості прав інтелектуальної власності, враховані при використанні різноманітних технологій, відіграють важливу роль в економічній та повсякденній діяльності. Вони дозволяють систематично аналізувати й оцінювати ризики, пов'язані з порушенням цих прав, що є ключовим елементом управління власністю в умовах зростаючого впливу технологій на економіку. Ефективний захист інтелектуальної власності не лише знижує економічні ризики, а й впливає на розподіл вигод, адже чітке визначення прав сприяє справедливому розподілу доходів між творцями, користувачами та посередниками.

Аналізуючи поняття власності в контексті інформаційно-мережевої економіки, ми бачимо його багатоаспектність і діалектичний зв'язок із економічними, правовими та філософськими вимірами. Сучасні технологічні трансформації змінюють розуміння власності: інформація стає основним продуктом, а інтелектуальна власність набуває ключового статусу. Проте це не змінює саму внутрішню структуру власності, яка дедалі частіше набуває рис спільної власності через колективну працю та розподіл доступу до інформаційних ресурсів. У таких умовах інформація може одночасно належати багатьом суб'єктам, що ускладнює традиційні механізми розподілу економічних благ. Таким чином, в умовах переходу від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки система відносин власності еволюціонує від традиційних форм приватної та суспільної власності до гнучкої, багаторівневої системи, де інформація як ключовий ресурс і об'єкт всезагального привласнення трансформує всю систему розподільчих відносин, у межах якої системи алгоритми, смарт-контракти та NFT виступають інструментами організації доступу до ресурсів змінюючи розподільчі процеси, що здійснюються через класичні відносини відчуження та привласнення до динамічного переключення режимів доступу.

Ця трансформація породжує нові відносини в структурі власності, де розподіл вигод залежить не лише від права виключного володіння, а й від моделей спільного використання, таких як відкриті ліцензії чи платформні екосистеми. З економічної точки зору, це вимагає перегляду принципів розподілу, адже традиційні підходи, орієнтовані на фізичні активи, поступаються місцем моделям, де цінність розподіляється через доступ до знань, технологій, алгоритмів. Таким чином, актуальність переосмислення економічних і правових аспектів власності зростає в умовах, коли інформаційні технології стають визначальним фактором не лише економічного розвитку, а й розподільчих процесів у суспільстві. Тема трансформації власності залишається центральною для адаптації до викликів сучасного інформаційного середовища.

2.2 Вплив нових форм зайнятості на розподільчі відносини

Зайнятість є організаційною формою праці, яка виступає одним із ключових факторів виробництва. Тому логічно почати аналіз саме з поняття праці, щоб зрозуміти механізми формування зайнятості та її роль у виробничому процесі. Це потребує виходу на рівень виробництва як базової категорії економічної теорії, оскільки саме виробництво є результатом цілеспрямованої діяльності людини, нерозривно пов'язаної зі створенням матеріальних і нематеріальних благ. Звичайно, виробництво є фундаментом суспільного життя, його основною складовою. Це не лише процес створення різноманітних речей, які люди використовують у повсякденному житті, а й спосіб, яким забезпечуються потреби людей і розвивається суспільство. Продукт, який виходить з цього процесу, є частиною виробництва, і відіграє важливу роль у функціонуванні всієї системи. «Продукт, праця і людина не

існують одне без одного. Перше представляє собою об'єктивно існуючий результат праці, друге – сам процес праці, а третє – суб'єкт праці, який змінюється у процесі трудової діяльності й у цьому сенсі також є її продуктом» [15, с. 180]. «Сама праця – це процес споживання робочої сили людини, тобто здатності людини до праці. Праця є свідомою, цілеспрямованою діяльністю людей. В процесі праці люди видозмінюють предмети і сили природи з метою задоволення своїх потреб. Водночас люди змінюють і свою власну природу – набувають знання, навички, досвід, розвивають свої фізичні та інтелектуальні здібності. Як носії робочої сили люди представляють особистий фактор виробництва» [26, с. 41]. Здатність особи до виконання праці, яка включає її фізичні та інтелектуальні здібності, називається робочою силою. Праця може розглядатися як найбільш активний елемент виробництва. Без інтелектуальної та фізичної праці стає неможливим організувати процес виробництва товарів і скористатися перевагами передових технічних засобів. Тільки людська праця спроможна поєднати та активізувати інші фактори виробництва, направляючи їх на задоволення потреб суспільства. Тому важливо враховувати, що працю неможливо відокремити від її носія – робочої сили [51].

Тобто, існує тісний взаємозв'язок між працею, продуктом та людськими здібностями. Коли люди працюють, вони створюють продукт – не лише фізичну річ, але й суспільні відносини. Процес праці, його результат (продукт) і здібності людей взаємопов'язані. Люди вкладають свої здібності у працю, де вони використовують свої навички та взаємодіють із світом. Процес праці має два аспекти: зовнішній (продукт) і внутрішній (здібності людей). Ця взаємодія визначає економічний розвиток, а продукт – це не лише матеріальна або нематеріальна річ, але і відображення соціальних відносин у суспільстві.

За великі періоди часу спостерігається трансформація самої сутності праці, починаючи від первісних форм до сучасних реалій. Новий етап у

розвитку суспільства обумовлений інформаційно-мережевою економікою, яка визначає новий характер праці. Важливим аспектом є сама трансформація людини в процесі пристосування до сучасних вимог та технологічних можливостей. Історично розвиток праці відбувався через зміни у технологіях, соціальних уявленнях та культурі. Кожна хвиля промислових революцій кардинально змінювала структуру праці, створюючи нові робочі місця та витісняючи старі форми зайнятості. Ці трансформації не лише впливали на економічну ефективність, а й формували нові соціальні уявлення про роль праці у суспільстві [175]. Тобто зміна в характері праці – це результат людської діяльності та її взаємодії з оточуючим світом. Історія розвитку праці – це своєрідне віддзеркалення розвитку суспільства та його відносин.

Перший тип суспільства, що уособлював первіснообщинний лад, відрізнявся загальною участю всіх членів у праці. Господарська діяльність була орієнтована на споживання, а не на накопичення. Тобто мета діяльності зводилась до задоволення поточних потреб громади, а не на створення надлишок для подальшого обміну чи збагачення. Усі члени громади брали участь у господарській діяльності, але виконували різні завдання в межах одного процесу, наприклад, спільного полювання або збирання. Хоча у деяких громадах й спостерігалось певне функціональне розмежування – наприклад, чоловіки здебільшого займалися полюванням, а жінки збиранням рослинної їжі, – відсутність чіткої економічної стратифікації та фіксованого професійного поділу праці була ключовою особливістю їхнього суспільного устрою. Отже сутність процесу праці полягала у розподілі різних частин тієї самої праці між окремими особами [171].

Тобто, з одного боку, існувала ситуація, коли людина здійснювала свою діяльність, приділяючи увагу конкретній сфері праці. А, отже, це вказує на наявність розподілу праці, проте в контексті одного конкретного виду

економічної діяльності. Такий підхід визначається як спільно-розділена праця. У першій формі спільно-розділеної праці кожна людина приймала участь у виконанні загального завдання, але брала на себе лише частину цієї праці. Цей підхід суттєво відрізняється від пізніших форм поділу праці, де фокус був на різних типах економічних активностей.

У ході історичного розвитку розподіл праці трансформувався від спільної діяльності у первісних суспільствах до поступового відокремлення індивіда як приватного власника та виробника. Цей процес супроводжувався формуванням соціально-економічних структур, у яких поділ праці ставав усе більш спеціалізованим, а виробничі відносини – складнішими [176]. Незважаючи на цей перехід, важливо враховувати, що невід'ємною частиною розділеності праці завжди залишався суспільний взаємозв'язок. Кожна окрема праця виробника, незалежно від форми власності, стає складовою частиною загальної суспільної праці. Зі збільшенням розміру праці зростає участь індивідів у цьому процесі, що підсилює кооперативний характер праці. Г. Саймон відзначав, що кооперативний характер праці посилюється не лише через збільшення масштабу виробництва, але й через механізми організаційної ідентифікації, коли працівники сприймають цілі фірми як власні [181]. Варто зауважити, що сучасний світ поступово відходить від традиційного розуміння організаційності. Натомість ми спостерігаємо еволюцію організаційних форм, зумовлену появою платформ, алгоритмів та цифрових спільнот, які переосмислюють взаємодію між індивідуумами та економічними системами. Але ці нові механізми не руйнують організацію як таку, а трансформують її, формуючи більш гнучкий і динамічний баланс між ринковими силами та структурою управління.

Такий характер праці є релевантним і для інформаційно-мережевого середовища. Наприклад, дизайнер інтерфейсів, працюючи над розробкою

дизайну для мобільного додатку, спочатку розробляє логіку використання та розташування елементів екрану, без його графічного забарвлення. Наступним етапом він буде надавати цим елементам привабливого вигляду, тобто створювати сам дизайн, ту частину, яку ми бачимо, як кінцеві користувачі. Отже, цей процес грубо ділиться на два етапи, які взаємопов'язані між собою та утворюють єдиний продукт – дизайн певного мобільного додатку. На всіх етапах розробки дизайнер працює як самостійно, так і в команді, коригуючи проміжні результати дизайну. Також дизайнер, як індивідуальний працівник, взаємодіє з вже готовими подібними дизайнами, які він може переглядати у мережі Інтернет на спеціалізованих платформах чи сайтах для дизайнерів, або самостійно відкривати на своєму смартфоні подібний додаток з готовим дизайном. Тобто, праця цього дизайнера є співпрацею з його командою та іншими дизайнерами. При цьому суспільний характер цієї праці міститься в змісті діяльності дизайнера і не проявляється лише побічно через обмін результатами праці як товарів. Зовнішньо праця дизайнера у нашому прикладі є відокремленою та індивідуальною, але внутрішньо вона має суспільний зміст. «Така єдність, з одного боку, індивідуальної, приватної, відокремленої, а з іншого – скооперованої, усупільненої за своїм характером праці фіксується в категорії всезагальної праці» [15, с. 189].

Розвиток спільно-розділеної праці включає два основних процеси: розділення приватної та суспільної праці та розділення абстрактної та конкретної праці. Конкретна праця визначається як характеристика конкретної форми праці, яка має певну ціль. З іншого боку, абстрактна праця є суспільною характеристикою праці взагалі, що відображає загальні витрати людського ресурсу у виробництві. Однак, важливо зауважити, що загальна витрата людського ресурсу, представлена абстрактною працею, не завжди ідентична цій абстрактній праці. Лише під час процесу обміну відбувається

абстрагування від конкретної форми продуктів праці, які втілюють витрати людської праці взагалі. У подальшому відбувається об'єднання та роз'єднання відмінностей між абстрактною та конкретною працею в контексті загальної праці. Наприклад, праця письменника, менеджера і подібних не втілюється в продуктах, які регулярно обмінюються на інші товари. Відповідно, витрати праці в цьому випадку не набувають форми абстрактної праці. Абстрактна праця втрачає свою актуальність. Тим не менше, якщо раніше цього не сталося через те, що праця взагалі ще не отримала історичної форми абстрактної праці, то тепер вона вже втратила цю форму, яка змішалася з конкретною працею [15]. Загальний зміст історичного процесу розвитку характеру праці, втіленого в продукті можна відобразити за допомогою схеми (рис. 2.1).

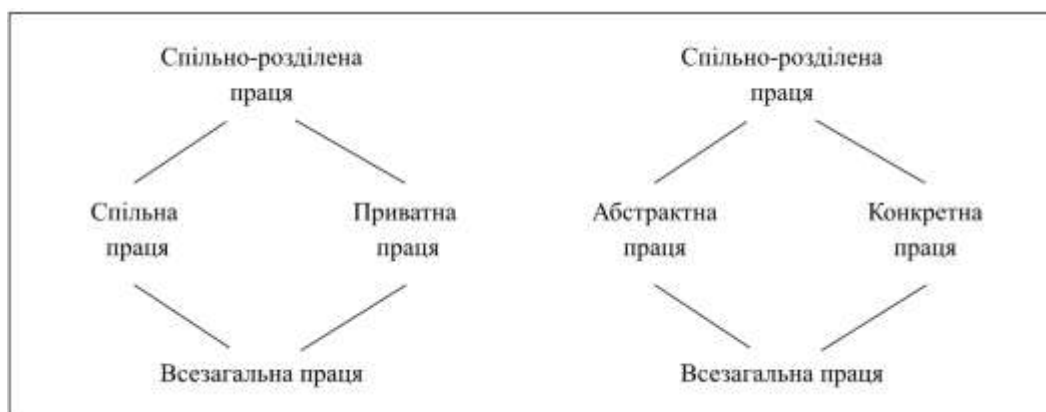


Рисунок 2.1 Дві лінії перетворення спільно-роздільної праці у
всезагальну
(джерело: [15, с. 191])

На етапі становлення постіндустріальної економіки спостерігається суттєве зміщення акцентів у виробництві та формуванні суспільного продукту. Домінуюча роль у цьому процесі переходить від традиційної матеріальної праці до інтелектуальної сфери. Інтелектуальна праця, яка є результатом

творчого мислення та використання знань, відіграє визначальну роль у формуванні суспільного продукту. Сама інтелектуальна праця має двоїстий характер. Адже як матеріальне, так і нематеріальне виробництво, як складові суспільного виробництва, можуть містити інтелектуальну працю. «Праця – матеріальна чи нематеріальна, інтелектуальна чи тілесна – виробляє та відтворює соціальне життя і в цьому процесі експлуатується капіталом» [120, с. 402]. Наприклад, у матеріальній сфері важкої промисловості використовуються технології, що поєднують в собі автоматизовані лінії та інтелектуальних роботів. У цьому випадку інтелектуальна праця може проявлятися через використання передових технологій важкої промисловості, які потребують високої кваліфікації. Наприклад, використання технології машинного навчання для прогнозування та оптимізації робочих потоків. В той же час у сфері послуг, яку традиційно відносять до нематеріального виробництва, обсяг інтелектуальної праці може бути значно зменшений. Уявімо, наприклад, сферу реклами. У цьому випадку, завданням може бути просто розміщення рекламних матеріалів за певними стандартами без потреби високого рівня творчості або специфічних знань. Ця діяльність може виконуватися з мінімальними інтелектуальними зусиллями, оскільки не вимагає творчості або глибокого аналізу. Також, можемо взяти сферу транспортних послуг, де просте виконання рутинних завдань, таких як перевезення пасажирів від пункту А до пункту Б за стандартним маршрутом, не потребує великої інтелектуальної праці. У цьому випадку, основна функція полягає в ефективному виконанні стандартних операцій без потреби високого рівня розуміння складних аспектів або прийняття творчих рішень. Але слід зазначити, сфера послуг включає в себе різноманітні галузі, де інтелектуальна праця виступає ключовою для надання якісних послуг. Наприклад, в освітній сфері інтелектуальна праця виявляється в розробці та викладанні навчальних

програм, а також у консультаціях з питань навчального процесу та кар'єрного розвитку. У медичних послугах вона проявляється через використання сучасних технологій для діагностики та розробки індивідуальних планів лікування. В сфері юридичних послуг інтелектуальна праця включає в себе проведення правового аналізу, консультування та підготовку юридичних документів. У дизайні та творчих послугах вона виявляється в розробці дизайну для продуктів та платформ, а також у творчих процесах створення рекламних кампаній та медійних контентів. Інформаційні та технологічні послуги включають у себе програмування, розробку програмного забезпечення, аналіз даних та консультування з використання сучасних технологій. Бізнес-консалтинг, з свого боку, передбачає розробку стратегій управління та оптимізації бізнес-процесів, а також фінансовий та економічний аналіз підприємств. Ці приклади ілюструють різноманітність інтелектуальної праці в сфері послуг та її вплив на різні аспекти сучасного суспільства.

Аналізуючи природу праці в період капіталізму, зокрема під час гегемонії великої промисловості, К. Маркс звертав увагу на монотонний характер праці, де труд зводиться до виконання простих і часто повторюваних операцій. Це призводить до деградації інтелектуальних здібностей працівника та пригнічення його потенціалу [142]. Навпаки, інтелектуальна праця характеризується постійним розвитком та динамікою зміни знань, що мають великий вплив на розвиток людського потенціалу. В даному контексті творчість як характеристика інтелектуальної праці набуває окремого значення. «Творчий характер інтелектуальної праці вимагає використання в основному інтелектуальних здатностей працівників серед інших зусиль людського організму; креативність, що відбивається у здатності до породження принципово нових незвичайних ідей, які відхиляються від традиційних або прийнятих схем мислення; часоємність, яка відбивається у значному проміжку

часу між впровадженням результатів інтелектуальної діяльності, які виражаються в підвищенні ефективності виробництва, і витратами на проведені дослідження; імовірність – це неможливість завжди досягнути запланованого результату» [75, с. 108]. Творчий аспект виявляється важливим у сфері інтелектуальної праці, хоча не кожна така праця є творчою. Проте, кожна творча дія завжди є складовою частиною інтелектуального процесу. Наприклад, у сфері програмування інженер може вирішувати технічні завдання в унікальний та новаторський спосіб, щоб забезпечити ефективність роботи програмного продукту. Тут творчий підхід полягає в розробці нестандартних рішень для досягнення поставленої мети. Також інженер може вирішувати технічні завдання в стандартний спосіб, використовуючи вже існуючі підходи та алгоритми, без розробки нових або нестандартних рішень. Такий інженер може виконувати рутинні завдання, наприклад, оптимізацію коду для підвищення продуктивності, не застосовуючи творчих аспектів. В цьому випадку, хоча не кожна інтелектуальна праця в сфері програмування є творчою, рутинна дія інженера все одно входить у загальний інтелектуальний процес розробки програмного коду.

У сфері інформаційної-мережевої економіки ми стикаємося з важливими аспектами, які впливають на функціонування праці. Наприклад, преобладання творчої інтелектуальної праці у сфері знань вирішує багато проблем, пов'язаних із розширенням виробничих можливостей та підвищенням продуктивності праці. Це надає величезні можливості для задоволення потреб суспільства, людей та розвитку виробництва. Як підкреслює Б. Х. Голл, знання у формі інтелектуального капіталу є ключовим компонентом виробничої функції, який стимулює як продуктові, так і процесні інновації. Включення технологічних знань у виробничі процеси не лише безпосередньо підвищує ефективність виробництва, але й опосередковано

сприяє зростанню попиту на продукцію компанії завдяки впровадженню інновацій [119]. Проте різке збільшення продуктивності праці за рахунок нових технологічних можливостей в інформаційно-мережевій економіці породжує проблему зайнятості.

Ця проблема стає актуальною, оскільки тепер вона визначається не лише циклічними законами ринкової економіки в капіталістичному суспільстві, а й новими умовами технологічного прогресу [32]. «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» [38, с. 13]. Згідно даних Всесвітнього економічного форуму, до 2025 року автоматизація, пов'язана з технологічним розвитком, призведе до скорочення приблизно 85 млн робочих місць, що на 10 млн більше, ніж у звіті за 2018 рік [188].

Згідно з дослідженнями Microsoft та LinkedIn [81], 55% керівників зазначають проблему дефіциту кваліфікованих кадрів, особливо у сферах кібербезпеки (61%), інженерії (61%) та креативного дизайну (60%). Водночас 45% професіоналів висловлюють занепокоєння щодо можливої автоматизації їхніх робочих місць штучним інтелектом, а 46% розглядають зміну роботи протягом року, що перевищує показник 40% часів «Великої Перестановки» 2021 року. Крім того, значна частка сучасних професій, які демонструють швидке зростання (68%), не існувала два десятиліття тому, що свідчить про глибокі трансформації ринку праці під впливом технологічного прогресу [81].

В Україні, як і в багатьох інших країнах світу, спостерігається значна перебудова в системі зайнятості. Ця глибока трансформація включає в себе зміни в основних формах та змісті зайнятості. Дослідники Європейського фонду визначили такі найпоширеніші нові форми зайнятості [139]:

1. Спільне використання працівників, де окремих працівників спільно наймається групою роботодавців і працює в різних компаніях на ротаційній основі.

2. Розподіл робочих місць, коли один роботодавець наймає двох або більше працівників на одне робоче місце, які працюють на ротаційній основі для виконання однієї і тієї ж ролі в межах однієї компанії.

3. Тимчасовий менеджмент, коли висококваліфікований експерт наймається роботодавцем тимчасово, часто під конкретний проект.

4. Непостійна зайнятість, коли трудовий договір дозволяє працівникам працювати за необхідності на гнучкій основі, замість того, щоб роботодавець встановлював для них постійний графік роботи.

5. Мобільна зайнятість на основі ІКТ, коли працівники не використовують приміщення свого роботодавця (або власні приміщення, якщо вони самозайняті) як основне місце роботи, а проводять більшу частину свого часу, працюючи з інформаційно-комунікаційними технологіями (комп'ютерами, Інтернетом, електронною поштою та соціальними мережами). Їх робота відрізняється від звичних форм мобільної роботи, таких як відвідування клієнтів або пацієнтів, робота на будівельних майданчиках, доставка або водіння транспортних засобів, і може бути охарактеризована як віддалена робота без фіксованого місця розташування.

6. Ваучерна зайнятість, коли трудові відносини передбачають оплату послуг ваучером, придбаним у сторонньої організації (як правило, державного органу), який покриває як заробітну плату, так і внески на соціальне страхування.

7. Портфельна зайнятість, коли самозайнята особа виконує невеликі замовлення для великої кількості клієнтів.

8. Крауд-зайнятість (краудсорсинг), коли онлайн-платформа підбирає роботодавців і працівників, а проекти часто розбиваються на мікрозадачі і розподіляються між віртуальною мережею працівників.

9. Кооперативна самозайнятість, що спостерігається в ряді країн, де більш гнучкі форми співпраці (наприклад, коворкінги) використовуються для того, щоб вийти за рамки традиційного бізнес-партнерства.

Зрозуміло, що далеко не всі нові підходи до організації праці є актуальними для українського ринку праці. Це, скоріше, відображення глобального тренду, який свідчить про розвиток зайнятості у країнах ЄС. Крім того, варто враховувати, що кожна країна має свої особливості та внутрішній контекст. Так, за результатами даного звіту, всі нові форми зайнятості застосовуються лише в Хорватії на їхньому внутрішньому ринку праці.

Складність нових форм зайнятості в контексті розподільчих відносин проявляється у різноманітності їх організаційних форм, які трансформують підходи до організації праці. Таким чином, зміни в організації праці стають основою для трансформації форм зайнятості, що відображають організаційні особливості трудової діяльності. Відповідно, класифікація форм зайнятості має ґрунтуватися на характері праці та чинниках, що його визначають. Це, своєю чергою, зумовлює формування певних типів прояву на ринку праці, які потребують подальшого аналізу. У контексті розвитку інформаційно-мережевої економіки та сучасних тенденцій на українському ринку праці пропонуємо розглянути інноваційні форми зайнятості, які поєднують різні підходи до організації праці, зокрема: гнучку зайнятість, непостійну зайнятість, мобільну зайнятість із використанням ІКТ.

Мобільні працівники, які використовують ІКТ, стають важливим елементом сучасного ринку праці. Вони працюють поза межами традиційних офісів, використовуючи комп'ютери, Інтернет та електронну пошту. Їхня

діяльність регулюється неформальними угодами, які враховують місцеве законодавство та індивідуальні контракти.

Залежно від основного місця роботи інтелектуального працівника мобільна форма зайнятості диференціюється наступним чином [71]:

1. Мобільна офісна зайнятість. Форма мобільної зайнятості, при якій інтелектуальний працівник перебуває поза межами основного місця роботи в офісі принаймні 20% робочого часу;

2. Мобільна неофісна зайнятість. Форма мобільної зайнятості, при якій інтелектуальний працівник виконує роботу на конкретному робочому місці, але поза межами офісу, зазвичай у відрядженні, переміщуючись з одного місця призначення в інше.

Цей спосіб праці також може мати віртуальний аспект, де працівники працюють онлайн, незалежно від географічного розташування. Віртуальна мобільність стає ключовою, адже цифрові технології дозволяють бути присутнім у різних віртуальних просторах. Це сприяє розвитку нових форм віртуальної організації праці [190].

Таким чином, мобільна праця, заснована на використанні ІКТ, радикально змінює традиційні уявлення про організацію праці, сприяючи розмиванню меж між віртуальною та фізичною реальностями. Зокрема, концепт фізичної присутності на робочому місці поступово замінюється постійною онлайн-активністю, що дозволяє роботодавцям здійснювати безперервний моніторинг продуктивності працівників за рахунок цифрових записів їхньої активності. Це призводить до деструкції класичних уявлень про єдність часу і простору у трудових відносинах, стимулюючи стандартизацію завдань та посилюючи контроль за їх виконанням. У результаті, відбувається інтеграція віртуальних і фізичних аспектів праці в єдину інформаційно-мережеву структуру, що формує нову парадигму організації праці,

орієнтовану на гнучкість, адаптивність і підвищену інтенсивність використання ресурсів [128]. На перший погляд, це забезпечує свободу, дозволяючи працювати звідусіль, але чи врівноважують ці переваги виклики? Технології формують неоднозначне майбутнє робочого середовища, де гнучкість поєднується з посиленням контролем і інтенсифікацією праці. Віртуальний простір сприяє трансформації традиційних структур зайнятості, усуваючи залежність від фізичного робочого місця, відкриваючи можливості, але створює проблеми: від цифрових навичок до балансу між роботою і особистим життям.

Нові інструменти, зокрема аутсорсинг, аутстафінг, краудсорсинг та фріланс, демонструють різні підходи до організації праці, що відрізняються як за ступенем гнучкості, так і за характером стабільності трудових відносин. Це обумовлює необхідність розгляду цих форм зайнятості через призму гнучкої та непостійної зайнятості для більш глибокого розуміння їх впливу на ринок праці. Аутсорсинг та аутстафінг можна віднести до категорії гнучкої зайнятості, оскільки вони дозволяють компаніям оперативно адаптувати кількість працівників, їхні функціональні обов'язки та витрати на персонал відповідно до поточних потреб ринку. Це відповідає концепції гнучкої зайнятості, яка передбачає гнучкість у кількості персоналу, функціях та витратах [109].

Аутсорсинг виникає внаслідок передачі виробничих функцій. Це взаємодія, при якій один суб'єкт передає конкретні обов'язки чи функції іншому. Основна концепція полягає в тому, щоб делегувати певні аспекти бізнесу фахівцям чи компаніям, спеціалізованим в цій області, з метою підвищення ефективності та оптимізації використання ресурсів [172]. Така взаємодія між компаніями може включати різні види функцій, починаючи від виробництва товарів до надання різноманітних послуг. У сутності, аутсорсинг

дозволяє підприємствам зосередитися на своїх основних компетенціях, перекладаючи деякі аспекти бізнесу на зовнішніх спеціалістів або компанії, які можуть забезпечити високий рівень експертизи та ресурсів.

Окрім аутсорсингу, компанії також використовують аутстафінг для залучення зовнішніх спеціалістів, хоча ця модель менш досліджена в науковій літературі. Аутстафінг – це форма організації робочої сили, коли компанія звертається до зовнішньої фірми для найму та управління персоналом. У цій моделі компанія-постачальник аутстафінгу наймає працівників, але вони працюють на підприємстві-клієнті та виконують завдання, визначені останнім [35]. Основна ідея полягає в тому, що стороння фірма, що надає аутстафінг, забезпечує необхідний персонал для компанії-клієнта, виступаючи формальним роботодавцем, що виконує всі обов'язки з управління персоналом: виплату заробітної плати, нарахування податків та ведення кадрової роботи. Для компанії-замовника аутстафінг може мати низку переваг, таких як гнучкість у регулюванні кількості працівників, збереження високої кваліфікації персоналу, оптимізація витрат на утримання персоналу та ефективне задоволення тимчасових потреб у трудових ресурсах. Варто наголосити на двоїстій природі аутстафінгу. З одного боку, він є інструментом організації праці для компаній, забезпечуючи гнучке залучення людських ресурсів. З іншого боку, для працівників аутстафінг становить специфічну форму трудової діяльності, що визначається особливими умовами зайнятості, регульованими через посередництво агентств, а не безпосередніми трудовими відносинами із замовником.

Непостійна зайнятість є формою праці, що характеризується постійними трудовими відносинами, але відсутністю сталої зайнятості. У цьому випадку роботодавець укладає трудовий договір з працівником, але не зобов'язується забезпечувати постійну роботу. Одним із найвідоміших прикладів такої форми

є контракти з нульовою робочою годиною. Це активно використовується у Великій Британії, Ірландії та Нідерландах. Цей тип контракту передбачає фіксовану угоду без гарантії щодо обсягу роботи. Наприклад, в Ірландії надається компенсація, якщо кількість відпрацьованих годин опускається нижче чверті робочого часу. В інших країнах існує практика встановлення мінімального порогу робочих годин, за яким робота не гарантується, зазвичай між чвертю та третиною робочого дня. В деяких випадках, таких як у Нідерландах, де використовуються контракти «min-max», законодавство визначає максимальну та мінімальну кількість робочих годин, щоб адаптувати робочий день до коливань обсягів виробництва [139].

Умови праці в цій формі зайнятості включають гнучкий графік, велику непостійність заробітної плати, високі очікування щодо доступності, низьку гарантію зайнятості, обмежені можливості для просування по зарплатній шкалі та низький рівень робочого задоволення. Ці робочі умови відображають відокремлення трудового договору від робочого часу та ставлять працівників у ситуацію, де вони змушені жонглювати своїм життям відповідно до непередбачуваного графіку [190].

Краудсорсинг та фріланс, які є досить поширеними в Україні, можна віднести теж до категорії непостійної зайнятості, оскільки вони характеризуються проектним характером роботи, відсутністю довгострокових зобов'язань та гнучкістю у часі та місці виконання завдань. Краудсорсинг являє собою сучасну форму організації праці, що здійснюється через спеціалізовані онлайн-платформи та сприяє інтеракції між організаціями або приватними особами та широким колом віддалених фахівців. Цей формат співпраці дозволяє ефективно розв'язувати різнопланові завдання та надавати послуги чи продукти в обмін на фінансову винагороду. Онлайн-платформи виступають посередниками у виконанні мікро-завдань, спрощуючи пошук

віддалених виконавців для вирішення специфічних проблем. Краудсорсинг забезпечує високий рівень гнучкості та автономії для виконавців, сприяє розвитку їхніх навичок у сфері ІКТ та дозволяє досягти більш гармонійного балансу між роботою та особистим життям. Водночас цей формат праці має суттєві недоліки, такі як ерозія фундаментальних принципів традиційної зайнятості та невизначеність статусу працівників. Оплата за виконані завдання часто є низькою та не гарантується, що у поєднанні з відсутністю соціального захисту створює ситуацію інформаційної асиметрії та ускладнює врегулювання конфліктів між замовниками та виконавцями [137].

Оцінюючи цю форму роботи в контексті ринку праці, важливо враховувати її переваги для індивідуальних творчих працівників та її потенціал для забезпечення доступності до роботи для тих, хто має обмеження для традиційних форм зайнятості. Тим не менш, загальний вплив на ринок праці поки що схильний до негативної оцінки. Щодо юридичного аспекту, спеціалізовані платформи краудсорсингу повинні враховувати загальні норми комерційного права та правил захисту споживачів. Однак поки що не існує конкретного законодавства щодо краудсорсингу. Такі працівники фактично виступають як самозайняті особи, а умови роботи часто диктуються платформою, породжуючи проблеми з оплатою, умовами праці та інтелектуальною власністю [190].

Фріланс – це форма зайнятості, яка належить до категорії *own-account workers* (самозайняті без працівників), при якій фахівці, відомі як фрілансери, працюють над проєктами або завданнями без довгострокових зобов'язань перед конкретним роботодавцем. Вони надають послуги на тимчасовій основі, зазвичай працюючи дистанційно та використовуючи Інтернет для комунікації та обміну інформацією. Фрілансери поєднують у собі риси як підприємців, так і найманих працівників, забезпечуючи гнучкість у виборі робочих завдань та

часу їх виконання. Важливо зазначити, що фрілансери мають значно вищий рівень задоволеності вільним часом у порівнянні з іншими самозайнятими та найманими працівниками [191]. Фріланс може охоплювати різноманітні сфери, включаючи веб-розробку, дизайн, письменництво, маркетинг, переклад та інші види професійної діяльності. Слід підкреслити і двоїсту сутність фрілансу. Для компаній він виступає інструментом оптимізації робочих процесів, надаючи можливість залучати кваліфікованих фахівців на короткострокові проєкти без витрат на постійне утримання штату. Натомість для самих виконавців фріланс є формою самозайнятості, що ґрунтується на автономії, самостійному пошуку замовлень і гнучкому графіку, де трудові відносини замінюються договорами про надання послуг [115]. Поява онлайн-платформ запровадила підходи, які забезпечують динамічне узгодження попиту на робочу силу з пропозицією доступних працівників у режимі реального часу. Важливо відзначити, що форми зайнятості в умовах інформаційно-мережевої економіки набувають гібридного характеру, поєднуючи різні підходи до організації праці в рамках мережевих взаємодій. Наприклад, компанія може делегувати частину завдань на аутсорсинг фрілансеру через платформу Upwork, який працює в коворкінгу та координує дії з командою через віртуальний інструмент Slack. Це свідчить про динамічність зайнятості, коли проєктний, мобільний і гнучкий характер праці інтегруються в єдину мережеву структуру.

У науковому дискурсі такі платформні елементи цієї структури часто асоціюються з гіг-економікою, яка є одним із ключових проявів інформаційно-мережевої економіки. Вона характеризується відсутністю стабільних трудових відносин, залежністю від алгоритмів платформ та глобальною конкуренцією між працівниками. Гіг-економіка значно впливає на розподільчі відносини в економіці, оскільки змінює механізми розподілу доходів, праці та власності

між працівниками, платформами та споживачами. Платформи виступають як нові посередники, які отримують значну частину доданої вартості, залишаючи працівникам лише незначну частину доходів. Це призводить до зростання нерівності та посилення експлуатації, коли алгоритмічне управління та репутаційні системи фактично замінюють традиційні колективні договори та захист прав працівників. Це також підсилює тенденції до концентрації капіталу, коли найбільші платформи накопичують значні фінансові та інформаційні ресурси, що дозволяє їм диктувати умови гри на ринку праці та впливати на перерозподіл доходів [199]. Крім того, слід наголосити, що зростання нерівності доходів у гіг-економіці чинить негативний вплив на стан здоров'я працівників, оскільки обмежує їхній доступ до ресурсів і здатність впливати на умови праці. Це, у свою чергу, посилює соціально-економічну нерівність, поглиблюючи диспропорції в добробуті та можливостях між різними групами робочої сили [189]. Відтак, можна стверджувати: «У цих умовах трансформується не лише структура зайнятості, а й сам характер праці. Її організація дедалі частіше відбувається у межах платформеної моделі, що базується на цифровому посередництві, фрагментації робочого часу та алгоритмічному управлінні. У таких умовах праця втрачає ознаки стабільності, формального найму та інституційного захисту, натомість підпорядковується логіці «постійної доступності» й оцінюється через механізми цифрової репутації» [8, с. 108].

Підсумовуючи сказане, з одного боку, нові форми зайнятості створюють можливості для гнучких умов праці та розвитку індивідуального підприємництва. Мобільна робота на основі ІКТ сприяє адаптації до ринкових змін, робота за викликом забезпечує тимчасову зайнятість, а онлайн-платформи розширюють доступ до робочої сили через глобальні мережі. З іншого боку, ці форми зайнятості призводять до нестабільності для

працівників. Відсутність гарантій стабільного доходу та соціального захисту поглиблює соціальну нерівність і диспропорції в рівні життя. Технологічні зміни підвищують попит на цифрові навички, сприяючи перепрофілюванню, але водночас посилюють відставання тих, хто не готовий до цифрової трансформації.

Сучасні умови вимагають динамічного й адаптивного регулювання для забезпечення справедливих умов праці та захисту прав працівників. Нестабільність доходів і соціальна незахищеність підкреслюють необхідність систематичного моніторингу та оновлення законодавства, що враховує швидкі зміни на ринку праці. Отже, хоча нові форми зайнятості створюють виклики, вони також відкривають перспективи для гнучкої та інноваційної економіки. Ключовим завданням залишається досягнення балансу між цими перевагами та проблемами для формування стійкого й справедливого ринку праці.

2.3 Доходи як втілення розподільчих відносин

Доходи населення виступають ключовим структурним показником, який не лише відображає рівень благополуччя громадян у країні, але й свідчать про загальну ефективність економіки держави. Доходи відображають економічний статус особи та мають великий вплив на її можливості у сфері освіти, здоров'я і загального розвитку. Ця економічна категорія, навіть за широкого вживання терміну «дохід», виявляється досить складною та має безліч трактувань. Багато економістів давно цікавить питання про те, як формуються та обчислюються доходи, і серед різноманітних поглядів на цю тему одним із найповніших трактувань можна вважати концепцію Дж. Хікса. У своїй праці «Вартість і капітал» [125] англійський економіст визначив дохід як максимальну суму грошових коштів, яку суб'єкт може витратити за певний

період часу, залишаючи при цьому наявний у нього раніше накопичений капітал. Серед можливих формулювань доходу Джон Хікс найбільш прийнятною вважав таке, що «переслідує мету показувати людям на практиці, скільки вони можуть споживати, не роблячи при цьому себе більш біднішими» [125, с. 289]. Отже, відповідно до даної теорії, заощадження та наявна власність у фізичної особи не вважаються доходами. Навіть у випадку, коли особа інвестує свої накопичення в який-небудь актив, дохід вважається лише тією сумою, яку вона отримує понад вкладені кошти у вигляді відсотків або ренти. Цей підхід дозволяє чітко розмежовувати поняття «дохід» та «заощадження».

Розкриваючи зміст доходу, звернемо увагу на думки вітчизняних вчених. Так, наприклад, С. Тютюнникова розглядала дохід, як грошовий потік, загальна сума грошей, що поступає різним економічним агентам у вигляді заробітної плати, ренти, дивідендів, відсотків, підприємницького прибутку протягом певного періоду часу [72]. Г. Кваснікова зазначала, що це сукупність коштів і витрат в натуральному виразі для підтримання фізичного, економічного й інтелектуального стану людини [36]. О. Гудима порівнює дохід з інструментом для визначення рівня добробуту суспільства [21]. Дещо схоже трактування надає і О. Стожок, та визначає дохід, як параметр рівня життя населення держави, що визначає фактичну кількість матеріальних благ і послуг, яку можна придбати на доходи однієї фізичної особи [69]. Узагальнюючи подані визначення, дохід можна розглядати як збільшення економічних вигід у формі грошових коштів та матеріальних і нематеріальних благ. Ці ресурси використовуються для особистого споживання та накопичення, спрямовані на підтримку фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану особи.

Економічна сутність доходу полягає в тому, що він є частиною нової вартості, створеної в процесі суспільного виробництва протягом певного періоду часу. Дохід утворюється як частина вартості сукупного суспільного продукту, що залишається після відрахування спожитого постійного капіталу. Він розподіляється між учасниками економічних відносин відповідно до їхнього внеску у виробництво та є важливим елементом системи розподілу національного доходу. Суспільний продукт є сукупністю вартостей та споживних вартостей, які включають різноманітні матеріальні та нематеріальні блага, призначені для задоволення потреб суспільства. Виходячи з цього, дохід відображає виробничі відносини, за яких кожен учасник процесу отримує відповідну частку суспільного продукту. Матеріальні витрати є необхідним елементом виробництва і враховуються при обчисленні сукупного доходу як витрати на відшкодування спожитого капіталу [27].

Цей показник відображає систему розподільчих відносин в країні та служить індикатором розвитку процесів та явищ у національному господарстві. Доходи мають різноманітні джерела та призначення, які визначаються функціями споживання, зберігання та інвестування. Доходи населення, що включають в себе зарплати, проценти, дивіденди та інші види прибутку, є результатом розподілу доданої вартості, створеної в процесі виробництва товарів та послуг у суспільстві. Додана вартість виникає через діяльність різних економічних суб'єктів, таких як підприємства, робітники, капіталовкладення та інші. Додана вартість представляє собою різницю між вартістю входу (витрати на виробництво) та вартістю виходу (сукупний обсяг виробленої продукції). Ця додана вартість є джерелом доходів, які потім розподіляються між різними суб'єктами економіки. Отже, отримані доходи населення мають кілька основних напрямків використання:

1. Поточне споживання, коли люди використовують доходи для придбання товарів та послуг, що задовольняють їхні поточні потреби.

2. Задоволення суспільних потреб, коли доходи спрямовуються на вирішення соціальних потреб, таких як освіта, охорона здоров'я, житло, культура інше.

3. Накопичення коштів для інвестування чи заощаджень.

У сфері економічної теорії встановлено практику виокремлення різних видів надходжень з метою точнішого обчислення показників доходів суб'єкта. Загальне об'єднання видів доходів можна подати наступним чином [28]:

1. За формою виплати.

А. Грошові.

1) Загальні.

2) Чисті.

В. Натуральні.

2. За ознакою інфляції.

А. Реальні.

В. Номінальні.

3. За джерелом отримання.

А. Трудові.

В. Нетрудові.

С. Приховані.

4. За періодом отримання.

А. До участі у праці.

В. Від участі у трудовій діяльності.

С. Доходи, отримані тимчасово непрацюючими.

Д. Доходи після завершення трудової діяльності.

Грошові надходження, або грошові доходи, включають різноманітні види оплати, що надходять особі у формі оплати за працю, прибутку від підприємницької діяльності, пенсій, стипендій, різних видів допомоги та доходів від різних джерел, таких як власність (відсотки, дивіденди, рента), а також прибуток від операцій з цінними паперами та нерухомістю. Натуральні доходи, з іншого боку, пов'язані з продукцією, яку домашні господарства виробляють для власного використання. Це охоплює продукцію особистого підсобного господарства, призначену для власного споживання, а також трансферти у формі натуральних благ та заробітну плату, яку видають у натуральній формі. Загальні доходи охоплюють усі грошові виплати, які підлягають оподаткуванню та іншим обов'язковим внескам. Чистий дохід населення, зі свого боку, є результатом перерозподільних процесів і враховує доходи, що залишаються після відрахування зазначених платежів. Ці чисті доходи враховують вплив натуральних соціальних трансфертів, які збагачують їх внутрішню структуру та визначають рівень фінансового добробуту населення [28]. Чистий дохід вказує на те, скільки грошових коштів особа може використовувати для особистого споживання, заощаджень чи інших цілей.

Окрім того, розрізняють номінальні та реальні доходи. Номінальний дохід являє собою сукупну суму первинних доходів, отриманих економічними агентами за певний період, без врахування рівня оподаткування та інфляційних процесів. Він визначає загальний обсяг фінансових потоків, що формуються в національній економіці. Реальний дохід, своєю чергою, відображає купівельну спроможність доходів і визначається з урахуванням змін рівня споживчих цін. Динаміка рівня реального національного доходу є ключовим показником соціально-економічного розвитку країни, оскільки при

його зростанні покращуються можливості для придбання товарів і послуг, що безпосередньо впливає на рівень добробуту населення [28].

Доходи класифікуються відповідно до джерел їх формування. Серед основних категорій виділяють трудові, нетрудові та приховані доходи. Трудовий дохід виникає внаслідок участі особи у економічній діяльності, як працівника або самозайнятої особи. До нього входять оплата праці за основною роботою та доходи від додаткової зайнятості. Нетрудові доходи включають отримання спадщини, виграші від лотерей, дивіденди від цінних паперів та інші непрацевлаштовані джерела прибутку. Крім того, доходи можна аналізувати в залежності від фаз життєвого циклу особи, такі як доходи до участі у праці; під час активної працездатності, доходи, отримані внаслідок підприємницької та громадської діяльності; тимчасові втрати доходів у періоди безробіття; доходи після завершення робочого віку [28].

Сукупний дохід населення складається з усіх видів надходжень, представлених у грошовій та натуральній формах. Основну частку доходів становить заробітна плата, яка в розвинених країнах охоплює 70-80% національного доходу. Водночас менш забезпечені верстви населення можуть отримувати значну частину доходу у вигляді натуральних благ, особливо під час економічного спаду, коли зростає їхня роль у структурі доходів домогосподарств. До основних джерел доходів належать: заробітна плата як оплата праці, рента як плата за використання власності, відсоткові доходи від капіталу, прибуток від підприємницької діяльності, а також трансфертні платежі, що включають соціальні виплати, пенсії, допомогу по безробіттю тощо. Окрім цього, до доходів можуть належати інші надходження, зокрема інвестиційні прибутки, виграші в лотереях та доходи від продажу майна [56]. Загальну структуру сукупного доходу можна подати наступним чином:

1. Оплата праці.

2. Доходи від власності.
 - A. Рента.
 - B. Відсоток.
 - C. Прибуток.
3. Трансфертні платежі
4. Інші надходження.

Отже, ми систематизували доходи відповідно до принципу їх формування та проаналізували кожен елемент цього комплексного процесу. Далі, визначали складові сукупного доходу та об'єднали їх в єдину структуру. При аналізі кожного елемента з категорії дохід, нам завжди важливо мати на увазі конкретний механізм, де кожен окремий елемент є не лише самостійним фактором, але й важливою складовою частиною чогось більшого.

При проведенні аналізу механізму формування доходів, важливо враховувати різноманітні чинники, які впливають на цей процес. Детальну класифікацію факторів, які впливають на рівень доходів за рівнями їх формування можна подати у вигляді схеми (рис. 2.2 на с. 126).

З урахуванням наведених факторів можливо визначити два основних напрями впливу на процес формування доходів населення – внутрішній та зовнішній. Внутрішні чинники, що впливають на процес формування доходів, базуються на індивідуальних характеристиках та трудовому внеску особи в економіку. Суб'єкт має здатність впливати на ці чинники, підвищуючи рівень своєї освіти і кваліфікації, обираючи відповідну професію, набуваючи досвіду та навичок, а також розвиваючи особисті риси. У контексті зовнішніх чинників, які визначаються станом економіки країни, технологічним прогресом та тенденціями в світі загалом, а також державною політикою у сфері доходів населення, варто відзначити, що ці аспекти є поза прямим контролем індивіда. На зазначених рівнях вирішення важливих питань, таких

Рівень формування доходів			
мікро-		мезо- (адміністративно-територіальна одиниця)	макро- (державна)
домогосподарство	підприємство		
Економічні фактори			
⇒ зайнятість ⇒ власність (наявність нерухомого майна, цінних паперів та ін.) ⇒ наявність нетрудових доходів ⇒ професійний статус ⇒ рівень кваліфікації	⇒ рівень прибутковості підприємства ⇒ динаміка доходів та розмір підприємства ⇒ частка ринку, яка належить підприємству ⇒ політика щодо оплати праці працівників ⇒ пропорції розподілу доданої вартості	⇒ інвестиційна привабливість регіону ⇒ кількість суб'єктів підприємництва, стан бізнес-середовища ⇒ наявність / створення робочих місць ⇒ рівень зайнятості / безробіття населення ⇒ особливості галузевої структури виробництва	⇒ розвиток суспільного виробництва ⇒ економічна динаміка ⇒ рівень тінізації економіки ⇒ монетарна політика ⇒ фіскальна політика ⇒ зовнішньоекономічна політика ⇒ інфляція
Соціально-демографічні фактори			
⇒ склад домогосподарства ⇒ наявність утриманців ⇒ рівень освіти ⇒ рід зайнятості (самозайнятість, за наймом, ведення домашнього господарства)	⇒ рівень соціальної відповідальності бізнесу ⇒ наявність інших заохочувальних виплат та компенсацій, соціального пакету для працівників	⇒ статеві-вікова, освітня структура населення ⇒ професійно-кваліфікаційні характеристики населення ⇒ міграційні процеси ⇒ соціальні стандарти та гарантії (прожитковий мінімум, мінімальна зарплата, пенсія) ⇒ умови та розміри виплати соціальних допомог	

Рисунок 2.2 Класифікація факторів, які впливають на рівень доходів за рівнем їх формування
(джерело: [80, с. 227])

як глобальні економічні та політичні зміни, регулювання ринку праці, а також податкова політика, визначає загальний контекст, в якому формується дохід населення. Однак людина, як суб'єкт, має можливість адаптуватися до цих зовнішніх умов шляхом вдосконалення стратегій особистого розвитку та пристосування до змін в економічному оточенні. Внутрішні чинники взаємодіють між собою. Наприклад, рівень освіти і кваліфікації впливає на вибір професії, а трудовий стаж впливає на зростання рівня заробітної плати,

а також особистісні якості суб'єкта впливають на його успішність у кар'єрному розвитку. Зовнішні чинники також взаємодіють між собою. Наприклад, поточний стан економіки та рівень інфляції впливають на формування державної політики у галузі доходів населення. Отже, такий підхід відображає комплементарність індивідуальних та загальних форм впливу на механізм формування доходів населення.

Стрімкий технологічний прогрес, що є основою інформаційно-мережевої економіки, трансформує механізми формування доходів на всіх рівнях економічної взаємодії. У цьому процесі відбувається структурна перебудова взаємодії економічних агентів, що змінює механізми розподілу та перерозподілу доходів, формуючи нові цикли економічного розвитку [19]. Щоб глибше зрозуміти природу цих змін, необхідно проаналізувати взаємодію таких елементів, як власність і праця. Це можливо лише в контексті виробництва, оскільки саме тут ці категорії не лише формують кінцевий продукт, який реалізується у вигляді доходу, але й визначають правила та пропорції його розподілу. Це відповідає класичній економічній теорії, згідно з якою доходи визначаються взаємодією власності та праці у процесі виробництва: праця створює вартість, тоді як власність контролює її розподіл [52]. Але сучасні технології формують нові умови для цих категорій: праця трансформується, набуваючи нових форм зайнятості, тоді як власність переходить все більше у цифрові форми. За результатами аналізу власності та праці, проведеного у попередніх підрозділах, можна зробити висновок, що ці категорії мають спільні аспекти у характері своєї реалізації, а саме: динамічність, віртуальність та інтелектуальність. Динамічність відображає здатність власності та праці адаптуватися до змін у технологічному та ринковому середовищі. Віртуальність вказує на зростання значення цифрових активів та дистанційних форматів зайнятості. Інтелектуальність підкреслює

посилення ролі знань, інформаційних ресурсів та автоматизації у виробничих процесах.

Відтак, інформаційні мережі дедалі частіше виступають новим посередником, який трансформує процеси обміну в мережевому просторі-часі. На нашу думку, зміни в процесах обміну в інформаційно-мережевому середовищі виявляються через формування типових моделей поведінки, що змінюють принципи економічної взаємодії. Замість формально закріплених угод купівлі-продажу виникають гнучкі, контекстно-залежні зв'язки, які не завершуються одноразовою передачею вартості, а постійно відтворюються в мережах. У результаті обмін перестає бути ізольованим актом між двома сторонами й перетворюється на безперервний процес спільного створення вартості, де межі між виробником і споживачем стають розмитими. Таким чином, споживач, активно беручи участь в інформаційних потоках і мережевих комунікаціях, не лише сприяє зростанню вартості продукту, але й відіграє роль у її формуванні як економічного ресурсу. Відтак, вартість усе більше формується через скоординовані дії в мережевих системах, а не лише через затрати праці чи ринкове співвідношення попиту й пропозиції. Отже, вартість формується як результат інтеграції праці, власності та мережевого обміну у постійній динамічній взаємодії [5]. Тобто, це утворює нове розуміння концепції вартості в інформаційно-мережевій економіці шляхом визначення впливу на неї чинників, зумовлених доступом до інформаційних ресурсів і еволюцією обміну в мережевому просторі-часі.

Таким чином, можна обґрунтовано стверджувати, що зазначені характеристики мають безпосередній вплив на механізми формування доходу. Онлайн-платформи є показовим прикладом синтезу нових форм організації праці, таких як гіг-економіка, та нових форм власності, зокрема алгоритмів і даних як активів. Ця трансформація не обмежується лише онлайн-

платформами, хоча саме вони найбільш виразно відображають цей тренд. Як було зазначено раніше, людина як економічний суб'єкт набуває цифрових характеристик – від опанування нових навичок до зростаючої залежності від технологій і платформ, що суттєво впливає на функціонування всієї соціально-економічної системи. Водночас ці зміни мають двоїстий ефект: з одного боку, вони підвищують гнучкість та забезпечують ширший доступ до джерел доходів, а з іншого боку – створюють передумови для посилення нерівності та нестабільності, що вимагає подальшого аналізу.

Алгоритми, що використовуються платформами, фактично виконують роль механізмів присвоєння праці, надаючи платформам можливість контролювати розподіл завдань та рівень оплати праці без необхідності дотримання традиційних норм трудового законодавства та регулювань. Згідно з теоріями інформаційної економіки, дані можна розглядати як нову форму капіталу, що забезпечує рентний дохід власникам платформ через монополізацію інформаційних потоків. Водночас така форма власності поглиблює нерівність, оскільки доступ до алгоритмічних активів та даних зосереджений у руках обмеженого кола власників платформ [132].

Це підтверджується аналізом Дж. Вудкока, який зазначає, що платформи створюють своєрідний цифровий пролетаріат, позбавлений контролю над засобами виробництва та власною працею, залишаючись повністю залежним від алгоритмічних рішень та встановлених платформами умов. Крім того, аналіз моделей оплати праці на онлайн-платформах свідчить про відхід від традиційних форм оплати, що базуються на часових ставках чи фіксованій заробітній платі, до гнучких моделей, де оплата здійснюється виключно за завершені завдання або залежить від рейтингу працівника. Така структура стимулів не лише посилює експлуатацію працівників, змушуючи їх працювати за низькими ставками для здобуття репутації, але й створює

передумови для зниження середнього рівня доходів та посилення нестабільності праці [198].

Слід зазначити, що алгоритмічне управління платформами не лише змінює розподіл праці та доходів, але й сприяє формуванню нових механізмів привласнення, що базуються на інформаційній асиметрії та концентрації даних. Замість традиційної капіталістичної моделі, де прибуток формується через контроль над засобами виробництва, платформи застосовують стратегії, що дозволяють контролювати доступ до даних як до ключового активу, здатного генерувати рентний дохід. У цьому контексті рентно-преміальний дохід, як підкреслює А. Гриценко, формується через монопольне володіння ресурсами. Це можуть бути земля, інтелектуальна власність або інші особливі ресурси [15]. Разом із тим, цю ідею можна розширити, розглядаючи контроль над цифровими платформами як один із можливих механізмів монопольного доступу до даних, що також здатен забезпечувати рентно-преміальний дохід. Це узгоджується з концепцією, де платформи створюють додаткову вартість за рахунок ефектів мережі та оптимізації інформаційних потоків. Такий підхід дозволяє платформам не лише генерувати дохід від транзакцій або комісій, але й забезпечувати тривале економічне зростання через механізми сек'юритизації майбутніх доходів, перетворюючи очікувані грошові потоки у поточні активи [155].

Водночас алгоритми дозволяють платформам здійснювати приховане перерозподілення доданої вартості, мінімізуючи компенсації працівникам за рахунок оптимізації завдань та впливу на мотивацію через непрозорі рейтингові системи. Це свідчить про появу нових форм економічного привласнення, де контроль над інформаційними потоками стає ключовим фактором формування доходу та перерозподілу доданої вартості в умовах

інформаційно-мережевої економіки, що відповідає концепції «капіталізму спостереження» Ш. Зубофф [200].

Таким чином, платформи, поєднуючи алгоритмічне управління та монопольний доступ до даних, реалізують нову форму економічного привласнення, де вартість генерується не лише за рахунок управління потоками інформації та маніпуляцію ринковими умовами. Це створює умови для формування стійкого рентно-преміального доходу, який стає основою економічної влади платформ у сучасній інформаційно-мережевій економіці.

Як ми бачимо, механізм формування доходів пов'язаний з широким спектром актуальних чинників впливу. Під впливом нових технологій відбуваються певні відхилення від даного механізму. Відхилення породжують диспропорції в розподільчих відносинах та доходах, спричиняючи розвиток прогресивної форми нерівності в доходах та, як результат, збільшення рівня бідності в суспільстві. Це в свою чергу призводить до зростання обсягів соціальних трансфертів та відповідних бюджетних видатків. Зазвичай, ці видатки, особливо в умовах складної соціально-економічної ситуації, в якій знаходиться Україна, покриваються за рахунок грошової емісії та позиків, що прискорює інфляцію та погіршує фінансове становище найбільш вразливих верств населення. Тобто, проблема нерівності виходить на новий виток спіралі та провокує нові відхилення у роботі механізму, що в свою чергу посилює задану проблематику. Таким чином, можна виокремити взаємозв'язок компонентів доходів населення (рис. 2.3 на с. 132).

Проблематика нерівності стає актуальною та критично важливою у сучасних умовах. Нерівність впливає на ключові аспекти соціального життя та є визначальним фактором для соціального розвитку. Відсутність ефективної політики, спрямованої на забезпечення добробуту громадян, призводить до

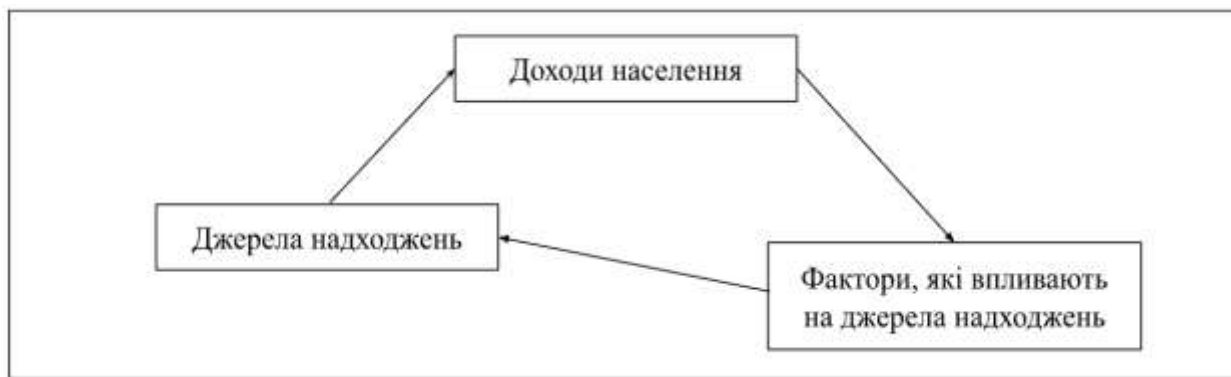


Рисунок 2.3 Взаємозв'язок компонентів доходів населення
(розроблено автором)

загострення проблем та викликів. Світовий досвід свідчить, що у жодній економічно розвиненій державі не обходиться без належного державного впливу на регулювання рівня доходів. Важливо враховувати, що ефективність державного регулювання доходів повинна бути збалансованою, оскільки надмірне втручання може призвести до втрати підприємницької активності в суспільстві. Слід зазначити, що державна політика доходів має сприяти створенню оптимальних умов для відтворення робочої сили та накопичення людського капіталу, оскільки розвиток останнього сприяє економічному добробуту. У даному контексті, державне втручання в економіку та регулювання доходів населення набуває стратегічної важливості та залишається актуальним завданням для України.

Висновки до розділу 2

У другому розділі дисертації здійснено аналіз сутнісних змін у природі власності, праці та доходу в умовах формування інформаційно-мережевої економіки. Встановлено, що процеси дематеріалізації, цифровізації та

інтелектуалізації, які відбуваються в господарських системах, виявляють себе не лише у зміні форм привласнення, а й у глибшому переосмисленні самої категорії власності як форми зв'язку між суб'єктом і ресурсом, між працею та результатом.

Власність розглянута як процесуальна структура, в основі якої лежать продукт, акти привласнення та соціально зумовлене володіння. Визначено, що ключовою є не просто наявність речі, а процес опредметнення праці – момент, у якому зусилля індивіда відділяється від нього самого, перетворюючись на товар. Власність, таким чином, проявляється не тільки у відношенні до результату, а й як економічні відносини між людьми в процесі користування, розпорядження і володіння результатами праці. Це створює нову форму взаємозалежності: володіння охоплює як користування, так і розпорядження, але ці складники вступають у суперечність, яка розкриває їхню різноспрямовану сутність.

Доведено, що технології не створюють нову природу власності, але виступають детермінантами нових форм її реалізації. Саме вони розгортають нові умови привласнення, опосередковані інформацією, алгоритмами, цифровим слідом і документованими правами. Виявлено, що технологічна основа сучасної економіки формує багатовимірну структуру власності: від індивідуальної до колективної, від закритої до відкритої, від виключної до платформеної.

Важливим результатом є виокремлення трансформаційності як ключової властивості сучасної власності – її здатності змінювати рівень, форму й суб'єкт привласнення. Власність у цифровому середовищі не лише множить, а й перетікає між статусами, створюючи нові виклики для розподілу та регулювання.

Особлива увага приділена інтелектуальній праці як основі формування сучасної економічної вартості. Вона репрезентована як процес, у якому поєднуються матеріальні та нематеріальні складники, відбувається постійне оновлення знань, і формується потенціал для творчості як внутрішнього моменту продуктивності. Зміна характеру праці, від фізичної до інтелектуальної, є не

лише технологічним, а й соціальним зсувом, що породжує нові моделі зайнятості.

Трансформація форм зайнятості в цьому контексті постає не просто як зміна місця чи тривалості праці, а як перехід до нової логіки розподілу. Замість централізованої моделі, де підприємство є джерелом заробітної плати, виникає мережева модель, в якій участь у створенні результату формує підставу для доступу до ресурсів і винагороди. Така модель репрезентує перехід від фіксованої компенсації до динамічного співвідношення між внеском, результатом і формою доступу.

У результаті розглянуто трансформацію зайнятості як прояв структурної адаптації економіки до змін у змісті праці. Гнучкі, мобільні та цифрові форми трудової участі набувають ваги, порушуючи класичні межі ринку праці. Це, у свою чергу, трансформує механізми формування доходу та соціального забезпечення.

У цьому зв'язку змінюється і сама категорія заробітної плати, яка виходить за межі відтворенні вартості робочої сили і набуває агрегованого, умовного характеру, функціонуючи як форма винагороди, що реалізується через режими мережевого доступу та постає як результат фрагментованого, дискретного зв'язку між участю в процесі та отриманням винагороди – залежно від алгоритмічно керованих умов включення у виробничі та розподільчі ланцюги.

Дохід розглядається як форма реалізації нової вартості, що виникає у процесі суспільного виробництва. Встановлено взаємозв'язок між внутрішніми (особистісними) і зовнішніми (економічними й політичними) чинниками формування доходу, які не лише доповнюють один одного, а й визначають специфіку його розподілу в сучасному цифровому середовищі.

Цифрові платформи виявлені як нова форма організації економічного простору, де зливаються інтереси власника, працівника й споживача. Вони

реалізують новий тип привласнення, заснований не на матеріальній основі, а на контролі за даними, інформаційною асиметрією та алгоритмічному управлінні. Це спричиняє появу прихованих форм перерозподілу доданої вартості, які не завжди співвідносяться із трудовим внеском.

Окреслено, що нерівність, яка виникає в такій системі, є не винятком, а закономірністю. Вона фіксує нову межу – не лише між багатими та бідними, а між включеними в цифрову логіку і тими, хто залишився поза нею. У цифровій економіці доступ до алгоритмів, знань і мереж стає визначальним фактором розподілу, а отже – джерелом нової соціально-економічної стратифікації.

Це підтверджує загальну закономірність, згідно з якою перехід від відчуженої до інтегрованої праці супроводжується становленням нової, процесуальної форми власності, яка не зводиться до інституційної фіксації прав, а постає як багаторівнева система організації господарського зв'язку в умовах формування інформаційно-мережевої економіки.

Таким чином, у розділі показано, що власність, праця і дохід в умовах переходу до інформаційно-мережевої економіки зазнають якісних змін, але зберігають свою внутрішню сутність. Їхня трансформація розгортається в межах ширшого переходу: від матеріального до віртуального, від тілесно-фізичного до інтелектуально-конструктивного, від індивідуально-приватного до всезагального, від сталого до динамічного. Саме в цій багаторівневій динаміці розкривається нова логіка розподільчих відносин – як моменту безперервного переформатування господарського зв'язку.

Основні положення цього розділу викладені у статтях автора: [5;6;10].

РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ РОЗПОДІЛЬЧИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

3.1 Особливості прояву глобальної тенденції зростання нерівності в Україні

Нерівність у сучасному світі стала звичним явищем, яке вивчають багато вчених та міжнародних організацій. Здається, що при такій увазі світ повинен був наблизитися до вирішення цієї проблеми. Однак насправді ми спостерігаємо зростання нерівності у всьому світі. Нерівність у суспільстві проявляється у багатьох аспектах, які охоплюють різноманітні сфери життя громадян. Це включає рівень доходів, доступ до якісної освіти, медичних послуг та культури, а також можливості використання сучасних технологій тощо. Тобто, нерівність має різні форми та прояви, і з часом їх спектр постійно розширюється та змінюється. Наприклад, із розвитком цифрових технологій утворюється глобальна інтернет-мережа, яка водночас призводить до виникнення цифрового розриву. Слід зазначити, що проблема цифрового розриву не обмежується лише різницею у можливості підключення до інтернету. Навіть серед тих, хто має доступ до інтернету, існує нерівність. Це стосується відмінностей в якості обладнання, самостійності використання, рівні навичок, наявності соціальної підтримки та цілей, для яких використовуються цифрові технології [106]. Також у попередніх підрозділах ми показали, як інтернет-мережа проникає у фізичний простір людини та які наслідки це за собою несе. Тож цифрова нерівність – це комплексне питання, що виходить за рамки простого підключення до мережі. Можна сказати, що нерівність виступає як індикатор загального добробуту суспільства та можливостей для реалізації кожної особи.

«За висновками більшості науковців, які досліджують проблематику нерівності, у формуванні останньої провідну роль відіграють соціальні відмінності, створені соціумом у ході своєї еволюції та розвитку: різні уклади життя (місто, село), поділ праці (розумова, фізична, інноваційна, інтелектуальна, рутинна тощо); різна інфраструктура (розвинута, нерозвинута, екологічно придатна, екологічно непридатна); відмінності у володінні власністю, соціальному статусі, соціальному походженні тощо» [39, с. 80]. У контексті перманентного наростання як академічної, так і суспільної зацікавленості проблематикою нерівності, поряд із констатацією суперечливого феномену її прогресуючого розширення, виникає нагальна потреба у здійсненні систематичного аналізу глибинної природи цього явища. Очевидно, що у контексті суспільства абсолютної рівності практично неможливо досягти. Нерівність, як явище, є в самій природі походження існування як такого.

Формування умов для життя є природним процесом, що визначається законами фізики, хімії та астрономії. Придатність планети для життя визначається такими факторами, як наявність рідкої води, джерела енергії та геохімічні параметри середовища. Унікальність Землі в цьому контексті зумовлена її місцем у Сонячній системі, специфічними кліматичними умовами та геологічними процесами. Водночас, коли ми розглядаємо інші планети та їхні супутники, ми бачимо, що навіть за наявності схожих елементів їхні умови суттєво відрізняються. Наприклад, Марс демонструє сліди давніх водних процесів, але сучасний клімат і радіаційний фон роблять його непридатним для життя в традиційному розумінні. Подібним чином, супутники Європа та Енцелад мають підповерхневі океани, однак екстремальні температури та високий рівень радіації створюють зовсім інший набір умов для існування органічних процесів. Планетарні умови та фізико-хімічні закони залишаються

незмінними, незалежно від спроб їхнього усвідомлення, інтерпретації чи впливу з боку людської цивілізації [163]. Це має важливе значення не лише для природничих наук, а й для економічної теорії, оскільки наголошує на існуванні фундаментальних об'єктивних процесів, які не залежать від суб'єктивних уявлень або рішень. Таким чином, цей набір параметрів відображає об'єктивну реальність, а саме – сукупність речей, явищ і процесів у їхньому безпосередньому існуванні, незалежно від смислів, які їм приписує людина. [46]. Спроможність зрозуміти сутність певних явищ починається з прийняття їх об'єктивності і незалежності від нашого сприйняття чи уявлення. Це ключовий аспект, оскільки принцип об'єктивної реальності пронизує кожен аспект нашого існування, відображаючи сучасний вимір нерівності, включаючи соціально-економічний.

Якщо розглядати нашу планету на рівні відмінному від питання космічної системи, виявляється, що різні регіони також мають свої унікальні характеристики та обставини. Наприклад, розміщення нафтових родовищ, гірських хребтів чи океанічних углиблень. Деякі регіони багаті на корисні природні ресурси, тоді як інші практично позбавлені цих ресурсів. Такий підхід є логічним і для кожної людини як носія генетичного коду, що передається від покоління до покоління, утворюючи безперервний потік інформації. Кожне наступне покоління вражається накопиченими знаннями та досвідом попередніх. Цей вплив відбувається як на індивідуальному рівні, де людина вдосконалює власні навички та передає їх молодшому поколінню, так і на рівні суспільства в цілому. Отже, людина, як складова суспільства, вносить свій внесок у розвиток усієї спільноти, незалежно від масштабу цього впливу. В даному контексті об'єктивна реальність проявляється у відмінностях, що характеризують кожну окрему людину. Кожен індивід отримує унікальний набір вхідних параметрів від самого початку свого народження. Ці параметри

включають історичний контекст, яким керується суспільство (включаючи політичні устрої, економічні системи, культурні особливості, та рівень технологічного розвитку), а також регіональні особливості (такі як клімат та наявність корисних копалин). Крім того, важливу роль відіграють фізичні та розумові характеристики кожної особи. Сукупність елементів, які створюють певне середовища для життєдіяльності людини, відповідає категоріям людського потенціалу та людського капіталу. Вчені часто використовують ці категорії без чіткого розрізнення між ними. На наш погляд, важливо розділяти ці поняття, оскільки при оцінці людського капіталу зазвичай використовуються статистичні дані, які відображають кількісний аспект результатів виробництва. Однак такий підхід не враховує всього потенціалу, що не був задіяний у процесі виробництва. Як зазначає Р. Яковенко: «Людський потенціал характеризує одночасний розвиток продуктивних здібностей людини та вихід людських здібностей за межі виробничої сфери» [77, с. 192]. Також важливо відзначити, що формування людського капіталу неможливе без наявності сформованого конкурентоспроможного людського потенціалу [66]. Можна сказати, що вони є взаємопов'язаними концепціями, які існують як разом, так і окремо одночасно.

«Визначення людського потенціалу розглядається як сукупність умов життя людини в її соціальному, політичному, культурному, духовному, матеріальному та інших аспектах. Як соціально-економічна категорія, яка розвивається у взаємодії з економічними процесами і явищами, визначаючи пріоритети держави, спільноти і людини» [50, с. 161]. Категорія людського потенціалу є важливим моментом, що відображає складну структуру соціально-економічних взаємозв'язків. У цьому контексті, варто звернутися до сутнісних аспектів формування цієї категорії. Очевидно, що без присутності людини у цьому процесі витрачається вся його сутність. Таким чином, роль

кожної окремої особи стає ключовою у формуванні індивідуального внеску у загальний людський капітал. «В основі суб'єктного впливу лежить людський потенціал, що відтворюється завдяки накопиченим знанням, навичкам, здоров'ю, мотивації, надбанням культури, енергії активності людини у суспільному виробництві» [73, с. 52]. Отже, кожна окрема людина володіє своїм власним потенціалом, який може бути розвинений в певному середовищі. Звісно, людина в процесі життєдіяльності може розвивати свій потенціал або, навпаки, упускати можливості для його реалізації. Однак важливо виділити внутрішній потенціал, який обмежується тільки вхідними умовами конкретної людини. Вхідні параметри – це об'єктивна реальність, на яку людина не може впливати при народженні. Очевидно, що ці параметри в більшості випадків визначають подальшу долю людини.

Таким чином, нерівність є об'єктивною реальністю, яка пронизує людство, починаючи з формування планети, закінчуючи участю особи в соціально-економічному житті. Отже, реалізація потенціалу є ключовим фактором, що відображає сутність нерівності як явища. Можна зробити висновок, що нерівність – це не що інше, як природна властивість, що виявляється у всіх проявах суспільного життя. Відповідно, при дослідженні нерівності важливо акцентувати увагу на зменшенні її рівня та визначення межі, через покращення умов реалізації людського потенціалу.

Логічно, що це відбувається через механізм розподільчих відносин, оскільки результат його функціонування відображає добробут суспільства. Цей процес безпосередньо впливає на розвиток людського капіталу та реалізацію людського потенціалу. Важливо зауважити, що об'єктивна реальність не з'являється з нікуди. Так, це є те, на що людина не може вплинути тут і зараз, деякі вхідні умови. Але у формуванні будь-чого завжди базується певний процес. Відповідно, хоча ми і визначили, що нерівність – це

певна об'єктивна реальність, вона також має свою структуру та логіку у змінах форм впливу на суспільство. Отже, для того, щоб зрозуміти сутність прояву нерівності в Україні, потрібно дослідити трансформацію структурних елементів, які є каталізатором цього процесу.

Протягом усього розвитку України, рівень нерівності формувався відповідно особливостей типу економіки в певний період часу. Особливу увагу слід приділити перехідному періоду до ринкової економіки. Цей етап визначив основні тенденції формування нерівності, які мають великий вплив на сучасний стан українського суспільства. А. Гриценко зазначає, що ця трансформація має інверсійний характер. Тобто, перехід до ринкової економіки для України відбувається у зворотньому порядку від класичного шляху розвитку. Традиційно ринкова економіка формувалася після переходу від аграрного до індустріального типу суспільства. Проте, у даному випадку, ми спостерігаємо формування ринкової системи вже в умовах існуючого індустріального суспільства. Отже, ми спостерігаємо перехід від змішаної економіки, яка ґрунтується на директивно-плановій системі, до змішаної економіки, побудованої на ринкових засадах. Особливістю цього процесу в Україні є те, що він відбувається на рівні зміни всієї економічної системи, яка колись була частиною єдиної економічної системи колишнього СРСР, а тепер переходить до нової національно орієнтованої моделі [15]. Отже, економіка України існувала не самостійною, а функціонувала як складова частина загальної економічної системи. Це ключовий аспект, оскільки під час трансформації не змінюється сутність самого явища, а виникають нові форми його прояву. Іншими словами, при переході до ринкової економіки, економічна система України не перетворюється з одного типу на інший, а відбувається заміна складової частини однієї системи цілісною новою системою іншого типу. Це створює протиріччя сутності розвитку.

Основоположним процесом цього переходу є первісне накопичення капіталу, який є одним із базових процесів-тригерів розвитку нерівності в Україні. «Двома основними формами первісного накопичення капіталу в Україні стали приватизація та інфляція. Перша створила формальну можливість приватного збагачення, друга відкрила канали імпліцитного перерозподілу статків, а разом вони звільнили одних від «зайвої» для найманих працівників власності і дали можливість іншим сконцентрувати у своїх руках значну частину суспільного багатства» [17, с. 26]. Особливість первісного нагромадження капіталу полягає в перетворенні раніше не задіяних у капіталістичному виробничому процесі елементів у капітал. За К. Марксом, цей процес вважався передумовою для виникнення капіталістичного способу виробництва. Це відбувалося через відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва [142]. У процесі накопичення капіталу спостерігається зміна співвідношення між капіталом, вкладеним у засоби виробництва, та капіталом праці, який використовується для оплати працівників. Ця трансформація відбувається за умов, коли власники засобів виробництва збагачуються завдяки технологічному прогресу, інвестиціям та розвитку виробництва, тоді як наймані працівники отримують лише обмежену частину створеного капіталу у формі заробітної плати. Цей процес призводить до збільшення розриву між доходами капіталістів і найманих працівників. Таким чином, власники капіталу збільшують свої доходи за рахунок зростання капіталу, вкладеного у засоби виробництва, тоді як наймані працівники отримують меншу частку від капіталу, витраченого на оплату їхньої праці. Відповідно, з подальшим технологічним розвитком і прогресом у сфері автоматизації та цифрових технологій це протиріччя буде мати тенденцію до загострення та збільшенню рівня безробіття та розшарування по доходах.

«Нерівність у доходах формується під впливом двох чинників – нерівності в доходах від праці (трудових доходах) та нерівності в доходах від власності» [38, с. 18]. Перехід від суспільної до приватної власності передбачає розділення між працею працівників і засобами виробництва. Цей процес схожий на той, що відбувається при класичному переході, коли виробників відокремлюють від засобів виробництва. Однак, відмінність полягає у тому, що при класичному переході працівник відокремлюється від природних умов виробництва, таких як земля, тоді як у випадку інверсійного переходу, основними засобами виробництва стають промислові механізми, створені руками людини. Суспільна власність існувала у різних формах, включаючи державну на поверхневому рівні та відомчу-монополістичну на більш глибокому. Ці форми, по суті, мали елементи приватної власності. В результаті, хоча працівник формально був пов'язаний з засобами виробництва, фактично відбувався процес відчуження від них [15]. Тобто, було сформоване суспільство, де доступ до основних благ і можливостей залежав більше від статусу та місцезнаходження людини. В цьому контексті Е. Лібанова пише, що більшість людей мешкала у простих умовах та комунальних квартирах, особливо до середини 1960-х років. Можливість переїзду обмежувався, і не лише у вертикальному напрямку, а й у горизонтальному, через систему прописки. Для мешканців сільських районів була проблема отримання паспортів та можливості зміни місця проживання. Також існувала значна різниця у доступі до медичних та освітніх послуг, а також вартості різних товарів і послуг, що регулювалася за місцем проживання та роботи [43]. Отже, у процесі перетворення суспільної власності закладений двоїстий характер. З одного боку, працівники отримували можливість з'єднуватися з засобами виробництва, що надавало їм стабільність зайнятості та гарантований рівень споживання. З іншого боку, відбувалося відчуження працівника від цих

засобів, а також примусове з'єднання з ними через різноманітні механізми. Цей процес має складну природу, де відбувається взаємодія між елементами відчуження та примусового з'єднання, що визначило специфіку взаємовідносин працівників та засобів виробництва. «Через таке подвійне заперечення – відчуження та примусове з'єднання – досягався ефект видимості безпосередньо суспільного зв'язку працівника із засобами виробництва» [15, с. 311]. У сутності, це означає, що засоби виробництва стають окремими від працівників і отримують правове оформлення цієї відчуженості, що забезпечує їхню відокремленість і визначає правові рамки взаємин між працівниками та власниками засобів виробництва. Цей процес супроводжується перерозподілом майна та його концентрацією серед обмеженого кола осіб.

Також потрібно відмітити іншу важливу характерну рису первісного нагромадження капіталу. Як відзначив В. Радченко: «Первісне нагромадження капіталу набуває особливої гостроти, антагоністичного, антисоціального забарвлення, здійснюється за сценарієм «шокової терапії» з масовим використанням тіньових схем і навіть оволодіння власністю. Воно охопило всі сфери суспільного виробництва, освіти, охорону здоров'я. Принцип збагачення став всеохоплюючим, підпорядковуючим собі організацію економічного життя, мораль право, породжуючи загальну корупцію та хабарництво» [62, с. 141]. В даному контексті доцільним є розгляд приватизації, яка відбулася в Україні в 90-х роках. Цей процес розпочався з прийняття 16 листопада 1990 року «Концепції переходу України до ринкової економіки» [41]. Під час цього переходу виникла ситуація, коли невелика група осіб здобула значні капітали протягом дуже короткого періоду. Тим часом, інша велика частина населення опинилася в складному фінансовому становищі, перебуваючи в умовах економічної нестабільності. Можна сказати,

що більша частина населення прибувала в злиднях. Також потрібно звернути увагу на масштаб та швидкість приватизації. Понад 66 тисяч підприємств були продані до 2000 року за 291,16 млн. доларів [29]. Окремим етапом слід виділити ваучерну приватизацію, яка, урядово заявленою метою, передбачала чесний розподіл державної власності, накопиченої спільною працею, серед всього населення. Проте, у реальності, процес виявився далеким від ідеалу. Невелика частина населення, яка мала привілейований доступ до адміністрації приватизованих підприємств, використовувала цей статус для придбання ваучерів за номінальну вартість, отримуючи надмірну вигоду в процесі.

Отже, процес формування нової системи відносин власності в Україні під час первісного нагромадження капіталу характеризується однобічним спрямуванням на задоволення інтересів приватно-олігархічних груп. Очевидно, що ця тенденція сприяла зростанню нерівності в доходах, що призводить до негативних наслідків для людського капіталу та загального економічного розвитку країни. Зростання нерівності в умовах переважання інтересів обмежених груп веде до зниження соціальної справедливості, а також загострення політичної нестабільності.

Таким чином, результати первісного нагромадження капіталу в Україні стали каталізатором гострих соціальних проблем і суспільної напруженості через питання справедливості. З одного боку, сформувалася олігархічна політико-економічна система, орієнтована переважно на подальше збагачення вузького кола осіб. З іншого боку, значна частина населення істотно програла від непрозорості та несправедливої приватизації. Враховуючи, що тенденція нерівномірного накопичення капіталу тривала, в країні відбулися два «майдани», останній з яких призвів до початку збройного конфлікту на сході України в 2014 році. Ці події яскраво продемонстрували високий рівень

суспільної напруженості, спричинений браком справедливості в розподілі результатів економічного розвитку.

Економічна криза 2008 року суттєво вплинула на нерівність у контексті індивідуальної продуктивності. Відбулося стрімке зменшення внеску оплати праці у формуванні загальної нерівності в 2008-2010 роках, але вже у 2011 році відзначилася позитивна тенденція до його зростання. Одночасно з цим, розшарування за рівнем оплати праці зменшувалося у 2010-2011 роках, що свідчить про те, що частина заробітної плати стала непомітною для офіційної статистики [33].

У 2014-2015 роках Україна стикнулася з комплексною кризою, яка охопила політичну, фінансово-економічну та банківську сфери. Військові дії на сході країни, спільно з накопиченими макроекономічними дисбалансами з попередніх років, призвели до серйозного підриву макрофінансової стабільності держави (рис. 3.1 на с. 147).

Протягом 2013-2014 років українська економіка зазнала значних випробувань, що супроводжувалися низкою негативних явищ і тенденцій. Різке зниження реальних заробітних плат населення свідчило про раптове погіршення рівня життя та купівельної спроможності пересічних громадян. Паралельно з цим економіку сколихнула висока інфляція, яка особливо сильно вдарила по малозабезпеченим верствам, знизивши їхні доходи та накопичення. Крім того, зменшення промислового виробництва призвело до збільшення безробіття, що створило додатковий тиск на домогосподарства з втратою джерела доходу. Ці негативні явища, в поєднанні, загострили проблему економічної нерівності в суспільстві. Реальні доходи та добробут найманих працівників, пенсіонерів та інших верств населення із фіксованими доходами стрімко знизилися під тиском зростання інфляції.

Сучасні тенденції розвитку України мають дуже складний багатогран-

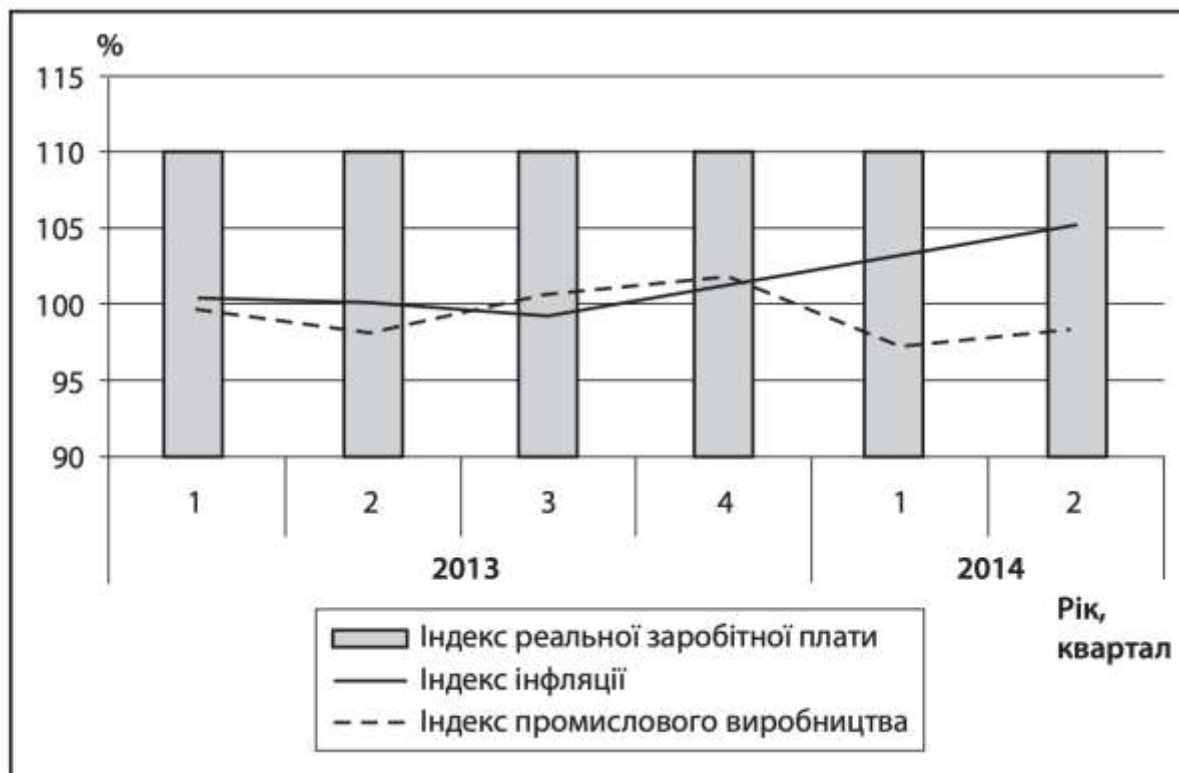


Рисунок 3.1. Динаміка макроекономічних показників в Україні у 2013 – 2014 роках

(джерело: [79, с. 319])

ний вимір Перш за все початок трансформації до ринкової економіки відбувався без належної підготовки та побудови відповідної самостійної внутрішньої системи, що могло б забезпечити плавний перехід. Сьогоднішні складнощі відображаються у тому, що країна переживає новий етап – перехід від індустріально-ринкової економіки до інформаційно-мережевої. Це створює певну суперечність, коли один процес ще не завершено, а інший вже розпочався. Також країна знаходиться у ситуації, коли вона ще не відновилась від наслідків пандемії Covid-19, а вже стикається з новим викликом – війною. У такій ситуації складно проводити точний аналіз поточного стану, оскільки він може раптово змінюватися. Проте очевидно, що ці виклики матимуть

негативний вплив на економіку та життя суспільства в цілому. Питання тільки в масштабах цих наслідків. Цей тренд стає дедалі очевиднішим і наочним.

Однією з головних негативних сучасних тенденцій для України є втрата людського потенціалу та капіталу, особливо в умовах війни. Це спричинено різними факторами, включаючи еміграцію висококваліфікованих кадрів за кордон, зниження рівня освіти та кваліфікації населення, втрату робочої сили через військові дії та економічну нестабільність. У перший місяць війни за кордон виїхало 3,6 млн українців. На четвертий місяць з України від початку війни виїхало 6,983 млн осіб, з них до Польщі – 3,690 млн, до Росії – 1,041 млн, Румунії – 587,22 тис., Молдови – 483,31 тис., Угорщини – 698,42 тис., Словаччини – 466,26 тис., Білорусі – 16,67 тис. [11]. Також важливо відмітити негативну динаміку намірів українців за кордоном, стосовно планів повернення в Україну після війни. За даними центру економічної стратегії, у листопаді 2022 року більшість біженців заявляли про намір повернутись до України. Так, точно повернутись планували – 49,7% опитаних, радше планували повернутись – 24,3%. Точно не повернусь – 1,8%, радше не повернусь – 8,3%. Ще 15,9% важко було відповісти. Опитування у травні 2023-го показало тенденцію зі скорочення кількості тих, хто хоче повернутись. У січні опитування показало, що бажаючих повернутись стало менше на 20% [3] (див. Додаток Е).

Ми спостерігаємо пряму залежність між тривалістю перебування за кордоном та зменшенням бажання повернутися. По-перше, тривале перебування за кордоном спричиняє процес інтеграції в нове суспільство. Людина починає адаптуватися до нових економічних та соціальних реалій, набуває нові знання та навички, встановлює нові зв'язки. Цей процес підвищує альтернативну вартість повернення на батьківщину, оскільки вона втрачає свою первинну значимість. По-друге, дестабілізаційні процеси в Україні

руйнують економічне середовище та соціальні зв'язки в країні. Крім того, слід враховувати, що чим більше співвітчизників перебуває за кордоном, тим більше соціальних зв'язків і підтримки діаспори може отримати людина, що значно полегшує процес інтеграції та адаптації в новому середовищі. Це створює «замкнене коло», коли виїзд одних проявляється як тригер для виїзду інших та підвищує рівень соціальної нерівності.

Демографічний спад, у якому перебуває Україна, є одним із ключових структурних викликів, що стримують реалізацію людського потенціалу та нарощування людського капіталу. Високий рівень смертності, поряд із негативними міграційними трендами та низьким рівнем народжуваності, формує стійку загрозу довгостроковій економічній динаміці країни. Відсутність сприятливих умов для якісного відтворення населення ускладнює забезпечення сталого розвитку. За даними на 2024 рік, Україна посідає перше місце у світі за рівнем смертності – 18,6 смертей на 1 000 осіб населення [100].

Одним з найвідоміших методів визначення рівня нерівності є коефіцієнт Джині. Його значення варіюється від 0 (повна рівність) до 1 (максимальна нерівність, коли всі ресурси зосереджені у одній особі або групі). У математичному сенсі коефіцієнт розраховується через інтегрування кривої Лоренца, або чисельно, з використанням методів апроксимації, таких як метод трапецій чи квінтільний аналіз [94]. Динаміка коефіцієнта Джині в Україні зображена на рисунку (рис. 3.2 на с. 150). Також для порівняння, наведені актуальні дані щодо коефіцієнта Джині в країнах ЄС (рис. 3.3 на с. 150). Ці дані відображають зміни в розподілі доходів та соціально-економічні фактори, що впливають на рівень нерівності в країні.

Офіційний коефіцієнт Джині в Україні становить 0,26, що формально свідчить про порівняно низький рівень економічної нерівності та належить до найнижчих показників у порівнянні з країнами ЄС. Водночас, методологічні



Рисунок 3.2 Динаміка коефіцієнта Джині в Україні
(складено автором за даними [114])

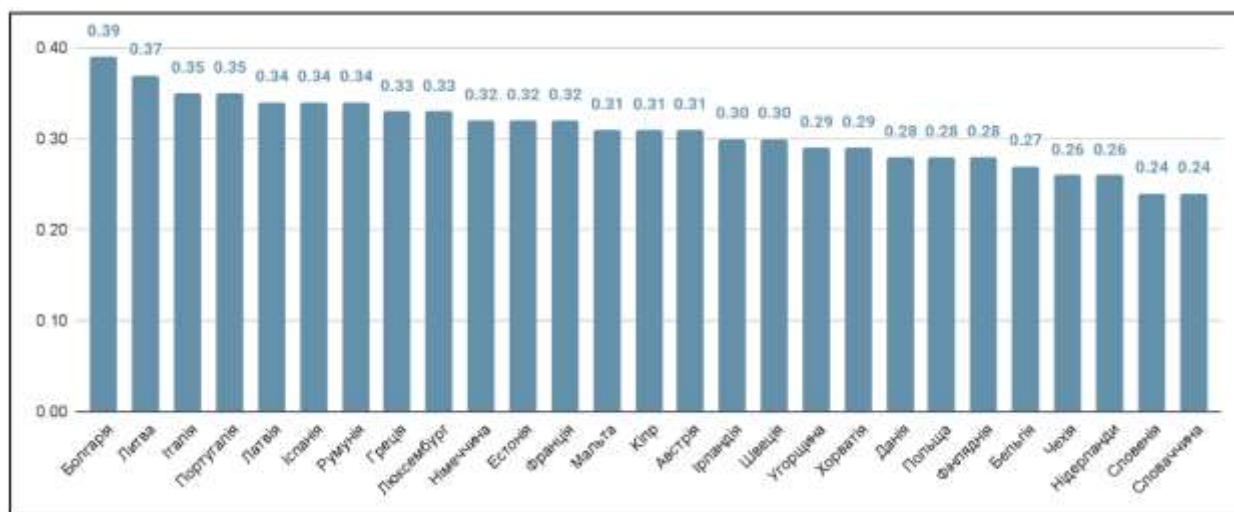


Рисунок 3.3 Коефіцієнт Джині в країнах ЄС
(складено автором за даними [129])

особливості його розрахунку на основі офіційно задекларованих доходів не дозволяють адекватно врахувати масштаби тіньової економіки, прихованих доходів та фактичної концентрації капіталів у суспільстві. Тому альтернативні індикатори, такі як реальний рівень бідності населення, значні диспропорції у споживчій поведінці та високий попит на дорогі товари й предмети розкоші, свідчать про суттєво вищий рівень економічної поляризації, ніж зафіксований офіційною статистикою індексу Джині. Щодо актуального стану бідності в Україні, Л. Черенько відзначає, що за рік з 2021-го у 2022 році країна повернулася на рівень 2002 року – з 40% бідності до 60% [44]. Важливо відзначити, що рівень бідності домогосподарств з дітьми є вищим порівняно з домогосподарствами без дітей. Існує чітка залежність: чим більше в домогосподарстві дітей, тим вищими є ризики бідності. Найвищі рівні бідності спостерігаються серед багатодітних родин (з трьома та більше дітьми). Ще до війни дві третини таких родин (67,2%) були бідними, а через війну цей показник зріс до 84,7% [4]. Близько третини українців змушені існувати на суму, меншу за \$5,5 на день, що за стандартами Світового банку вказує на поширення бідності, характерної для країн, що розвиваються. Ця ситуація веде до того, що 33,4% громадян мають кошти лише на харчування, а 12,2% не можуть забезпечити навіть базові продукти. На цьому тлі особливо вразливими стають пенсіонери, адже понад 60% із них живуть нижче реального прожиткового мінімуму. Водночас більш як половина населення — 51,6% — зазнають матеріальної депривації [64]. Водночас спостерігається парадоксальна тенденція зростання продажів преміальних автомобілів: наприклад, за даними Autoconsulting, у другому кварталі 2024 року було зареєстровано 2775 елітних авто, що стало рекордним показником за останні роки, незважаючи на загальний спад економіки та наслідки війни [61]. Ці приклади підтверджують обмеженість коефіцієнту Джині як показника оцінки

нерівності та свідчать про поглиблення поляризації доходів населення й подальше посилення соціально-економічної нерівності.

Слід зауважити, що подібні диспропорції завжди створюють додаткову соціальну напругу та піднімають питання справедливості в суспільстві. Оскільки зростаюча нерівність завжди сприймається як несправедлива, виникає потреба в подоланні цієї нерівності шляхом побудови певної соціальної справедливості. У такому контексті виникає проблема визначення соціальної справедливості та оптимального рівня нерівності з точки зору критеріїв справедливості. Важливо знайти баланс між стимулюванням економічної активності та забезпеченням соціальної справедливості.

3.2 Диспропорції у розподільчих відносинах і доходах

Розгляд попереднього підрозділу висвітлив ключову роль первісного нагромадження капіталу у формуванні економічної нерівності в Україні. Ми також звернули увагу на суперечність між розвитком виробництва та зниженням частки доходів від капіталу для найманих працівників. Нині у глобалізованому світі спостерігаються безпрецедентно швидкі темпи технологічного прогресу, що чинить фундаментальний вплив на виробничі процеси. У капіталістичній системі, де зберігається тенденція до концентрації багатства в руках привілейованої меншості, диспропорції у розподілі доходів стають дедалі більш гострими. Це обернено пропорційний процес. З одного боку, ми спостерігаємо вражаючий розвиток технологій, штучного інтелекту, нейромереж тощо. Бізнес активно інтегрує ці рішення, навіть якщо вони не є критично необхідними на поточному етапі. Така поведінка зумовлена прагненням не відставати від конкурентів, які також впроваджують новітні

технології, оскільки невикористання інновацій загрожує втратою конкурентоспроможності. Тобто, виникає мережевий ефект.

Безумовно, багато технологічних винаходів та процесів автоматизації покращують якість життя, підвищують продуктивність виробництва, розширюють географічні можливості тощо. Однак, як ми вже зазначали, такий прогрес часто призводить до поглиблення розриву у доходах між власниками капіталу та найманими працівниками. Важливо також наголосити, що технологічні зрушення є причиною зростання безробіття внаслідок автоматизації робочих місць.

Таким чином, виникає певне протиріччя: з однієї сторони, суспільство захоплюється технологічним розвитком, інноваціями, штучним інтелектом, а з іншої – це те саме суспільство найбільше потерпає від негативних наслідків цього процесу, зокрема зростаючої нерівності доходів. Таким чином, суспільство опиняється у ситуації, коли воно виправдовує процеси, що поглиблюють нерівність. В контексті такого протиріччя Т. Пікетті пише: «Незалежно від того, наскільки виправдано нерівність у багатстві на початку, статки можуть зростати й збільшуватися поза всіма розумними межами і поза будь-якими можливими раціональними обґрунтуваннями з точки зору суспільної користі» [55, с. 452]. Отже, це висвітлює одне з ключових протиріч капіталізму – тенденцію до надмірного розшарування, яке зрештою суперечить принципу справедливості.

Слід зазначити, що інтенсивні інвестиції великих корпорацій у новітні технології, зокрема ШІ, дійсно сприяють їх домінуванню на глобальних ринках. Вони використовують найсучасніші досягнення науки та техніки для підвищення продуктивності та ефективності виробництва, що дозволяє їм зміцнювати свої конкурентні позиції. Проте цей процес, який лежить в основі переходу до інформаційно-мережевої економіки, несе не лише переваги, але й

кталазізує існуючі проблеми переходу в Україні та створює нові виклики для суспільства. Основною проблемою є зростаюча диспропорційність у розподілі доходів та актуалізації нерівності. Повертаючись до цих питань, ми неминуче повертаємося до теми людського капіталу. Адже, як ми вже визначили раніше, реалізація людського потенціалу є ключовим фактором, що відображає сутність нерівності як явища. Концепції людського потенціалу та капіталу взаємопроникні та функціонують як разом, так і окремо. Це приводить нас до фундаментального поняття рівня життя, яке узагальнює всі ці аспекти. Л. Черенько пише: «Рівень життя населення впродовж тривалого часу залишається однією з основних соціально-економічних категорій, що характеризує не лише матеріальний добробут окремої людини, а й визначає узагальнений результат діяльності економіки країни за певний період» [63, с. 8]. Для комплексної оцінки рівня життя населення у різних країнах світу використовується узагальнюючий показник, який називається індекс людського розвитку. Цей індекс розраховується на основі трьох ключових факторів. По-перше, він враховує рівень економічного добробуту, який вимірюється валовим внутрішнім продуктом у розрахунку на одну особу. По-друге, індекс людського розвитку відображає середню тривалість життя громадян, що є показником якості системи охорони здоров'я та загальних умов життя. Третім компонентом є рівень освіченості населення, який характеризує доступ до знань та можливості для розвитку людського потенціалу. В Україні склалася критична ситуація, пов'язана зі значним погіршенням рівня людського розвитку. Згідно з новим Звітом про стан людського розвитку, інтегральний показник впав до найнижчої позначки за останні майже двадцять років [127].

Матеріальне становище є одним з ключових компонентів, що визначають рівень життя людини, оскільки воно відображає її фінансові

можливості задовольняти базові фізіологічні потреби в їжі, житлі, одязі, а також забезпечувати доступ до необхідних товарів і послуг. Достатній рівень доходів та економічних ресурсів є фундаментальною передумовою для забезпечення гідних стандартів життя та уникнення бідності. Для аналізу нерівності та розшарування в суспільстві одним з найбільш показових індикаторів є диференціація населення за рівнем та джерелами доходів. З метою оцінки масштабів нерівності за доходами варто розглянути дані, які містять відомості про величину та походження грошових надходжень громадян. Аналіз структури джерел грошових доходів різних категорій населення дозволить виявити тенденції та зміни, що відбуваються в моделях розподілу матеріальних благ. Варто відзначити, що офіційні статистичні дані зазвичай охоплюють лише період до 2021 року. Хоча деякі можуть бути більш актуальними, більшість із них стосується минулих періодів. Таким чином, загальна аналітична картина може не повністю відображати актуальну економічну ситуацію. Проте, очевидно, що поточні події в Україні погіршать ці показники. Тому ми можемо спробувати оцінити динаміку на основі наявної статистики та намагатися відобразити більш реальну картину сучасності.

Дохід та витрати є основними характеристиками, що використовуються для відображення та аналізу матеріального становища суспільства. Дохід, та наявний дохід України демонструє стійку тенденцію до зростання протягом досліджуваного періоду 2013-2021 років. Незважаючи на коливання темпів приросту в окремі роки, загальна динаміка є позитивною. Однак темпи зростання доходу є досить помірними. Також відзначається тенденція до зростання сукупних витрат. Загальну динаміку витрат можна розділити на кілька етапів. У 2013-2015 роках приріст був помірним через економічну нестабільність. З 2016 по 2018 роки темпи зростання позвжалися. А в період 2019-2021 років відбулося найбільш істотне наростання витрат (рис. 3.4 на с. 156).

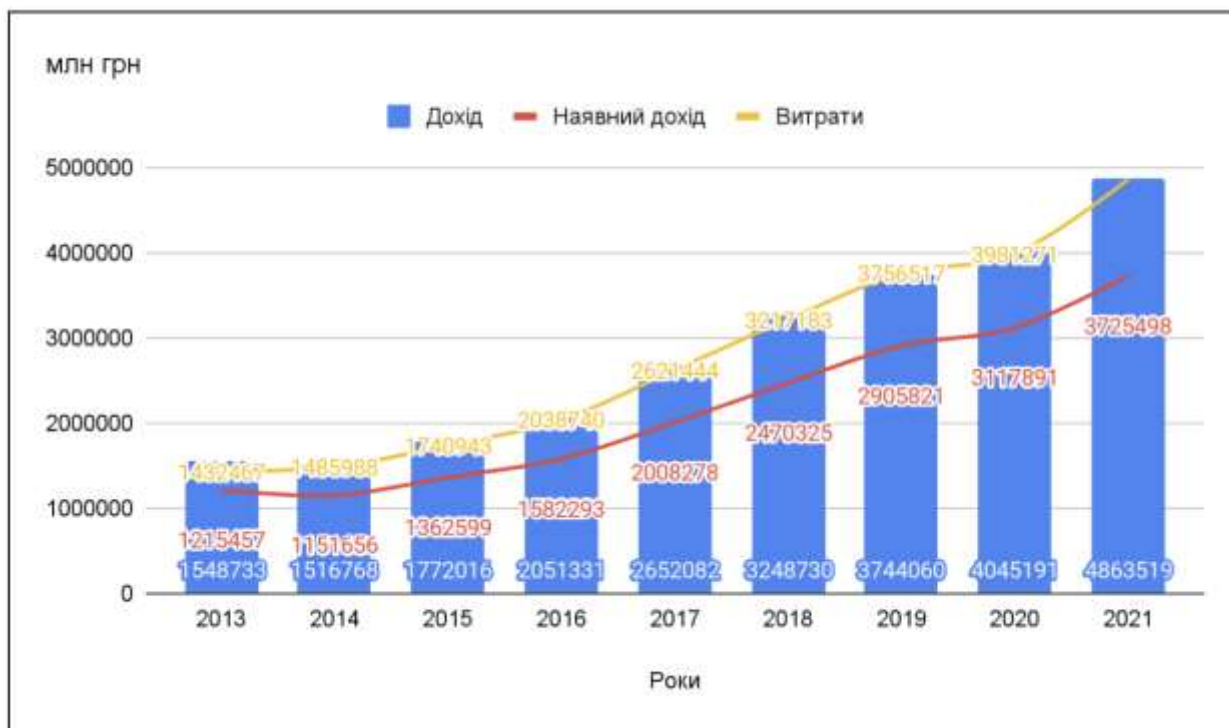


Рисунок 3.4 Динаміка доходу, наявного доходу та витрат в Україні за 2013-2021 роки
(складено автором за [22])

Також важливо звернути увагу на реальний наявний дохід, який є одним із ключових показників для аналізу рівня життя населення. Він відображає фактичну купівельну спроможність доходів домогосподарств після коригування на інфляцію. Тому динаміка саме цього показника має бути в фокусі при вивченні тенденцій зміни добробуту громадян. Таку динаміку можна подати рисунком (рис. 3.5 на с. 157).

Структура доходів населення має важливе значення для дослідження економічного становища суспільства. Аналізуючи її, ми не просто вивчаємо цифри та статистику, а досліджуємо сутність нашої економічної системи, її внутрішню логіку розподілу благ та стимулів для діяльності громадян. Ми оцінюємо, наскільки ефективно ця система забезпечує матеріальний добробут

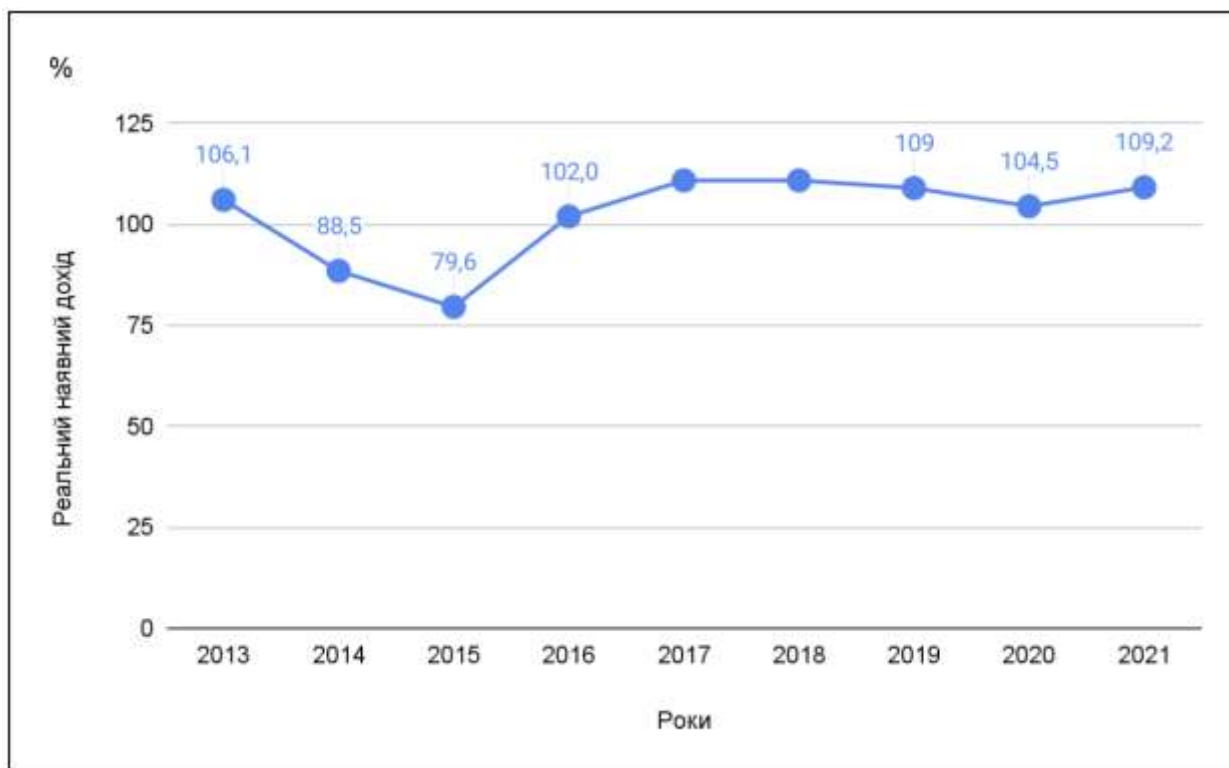


Рисунок 3.5 Динаміка реального наявного доходу до відповідного періоду
попереднього року
(складено автором за [22])

для всіх верств населення і чи відповідає вона параметрам справедливості та гідності людини. Структуру доходів населення можна подати рисунком (рис. 3.6 на с. 158).

Як ми бачимо, найбільші частки в структурі доходів населення займають заробітна плата та трансферти. Важливо зупинитися на цих параметрах більш детально та розглянути їх під різними кутами. Адже, заробітна плата є основним джерелом доходів для більшості працюючого населення і відображає рівень економічної активності, продуктивність праці та ефективність ринку праці. Трансферти, зокрема соціальні виплати та пенсії, відіграють ключову роль у підтримці добробуту найбільш вразливих верств

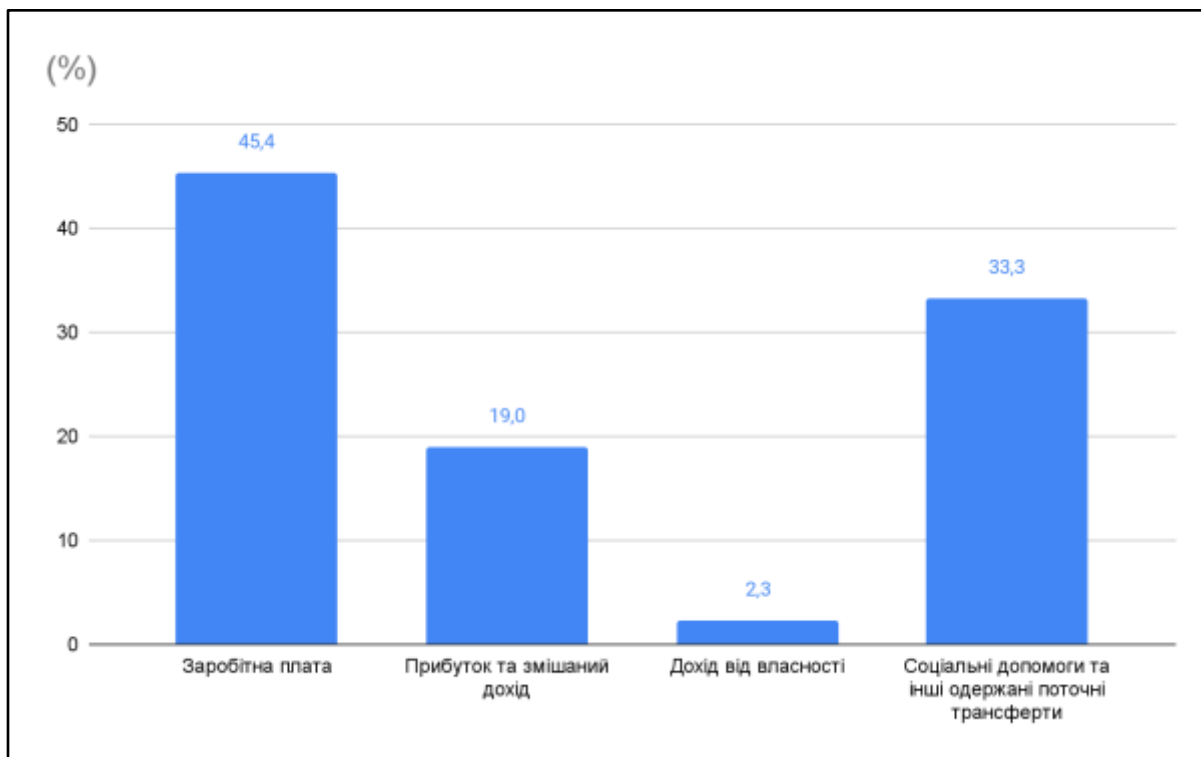


Рисунок 3.6 Структура доходів населення за 2021 рік у %
(складено автором за [22])

населення та забезпечують певний рівень соціальної справедливості [107]. У цьому контексті необхідно звернути увагу на такі важливі складові, як державні гарантії у вигляді мінімальної заробітної плати, пенсій та прожиткового мінімуму. Всі ці показники слід розглядати в комплексі.

Слід зазначити, що у розвинених країнах заробітна плата є головною, а для більшості людей єдиною формою доходу. Загально в економічній науці немає єдиного визначення заробітної плати, що зумовлює існування багатьох трактувань цього терміна. Ця розбіжність у трактуванні заробітної плати може бути пов'язана з декількома факторами. Глобально вчені підходять до цього питання з двох основних позицій: марксистського підходу та сучасної політичної економії. Крім того, багато економістів розмежовують поняття заробітної плати та оплати праці, що також сприяє різним інтерпретаціям.

Поняття заробітної плати розглядається і на законодавчому рівні. Так, відповідно до закону України про оплату праці, заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [59]. З точки зору законодавства, мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов’язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання, та фізичних осіб. Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може встановлюватися оплата за виконану працівником місячну норму робіт. Розмір мінімальної заробітної плати визначається в Законі про Державний бюджет на відповідний рік. До мінімальної заробітної плати не включаються доплати надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати. Мінімальна заробітна плата формується на основі прожиткового мінімуму [47]. Прожитковий мінімум – це вартісна оцінка споживчого кошика, що містить мінімальні набори продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, необхідних для збереження здоров’я людини і забезпечення її життєдіяльності. Чільні положення, що визначають порядок формування споживчого кошика і використання прожиткового мінімуму, встановлені Законом України «Про прожитковий мінімум» № 966-XIV від 15.07.1999 [60]. Згідно оцінці Міністерства фінансів України, трансфертні платежі – це невідплатні і безповоротні платежі, які не є придбанням товарів чи послуг, наданням кредиту або виплатою непогашеного боргу. Трансферти населенню можуть надаватись як у готівковій формі, так і шляхом оплати рахунків [58]. Тож, трансфертні платежі – це платежі, які уряд робить доступними для громадськості через систему соціального забезпечення, наприклад, пенсійного

фонду. Трансфертні платежі використовуються як інструмент для перерозподілу доходів і багатства. Загальну динаміку цих показників можна відобразити за допомогою таблиці (табл. 3.1) та рисунку (рис. 3.7 на с. 161).

Таблиця 3.1. Динаміка заробітної плати, пенсії та прожиткового мінімуму у грн

Рік	Середня заробітна плата	Мінімальна заробітна плата	Середня пенсія	Прожитковий мінімум (загальний показник)	Прожитковий мінімум (непрацездатні особи)
2013	2974,46	1218,00	1470,70	1108,00	949,00
2014	3149,45	1218,00	1526,10	1176,00	949,00
2015	3661,41	1378,00	1581,50	1253,00	1012,00
2016	4882,35	1600,00	1699,50	1424,00	1150,00
2017	6273,45	3200,00	1828,30	1623,00	1311,00
2018	7810,88	3723,00	2479,20	1777,00	1435,00
2019	9205,19	4173,00	2892,57	1939,00	1566,00
2020	10340,35	5000,00	3264,32	2111,00	1706,00
2021	12993,56	6500,00	3731,67	2992,00	1852,00
2022	13376,21	6700,00	4392,28	2497,00	2018,00
2023	14300,53	6700,00	5300,01	2589,00	2093,00
2024	19500,00	8000,00	5743,30	2920,00	2361,00

Джерело: складено автором за [22;48;53]

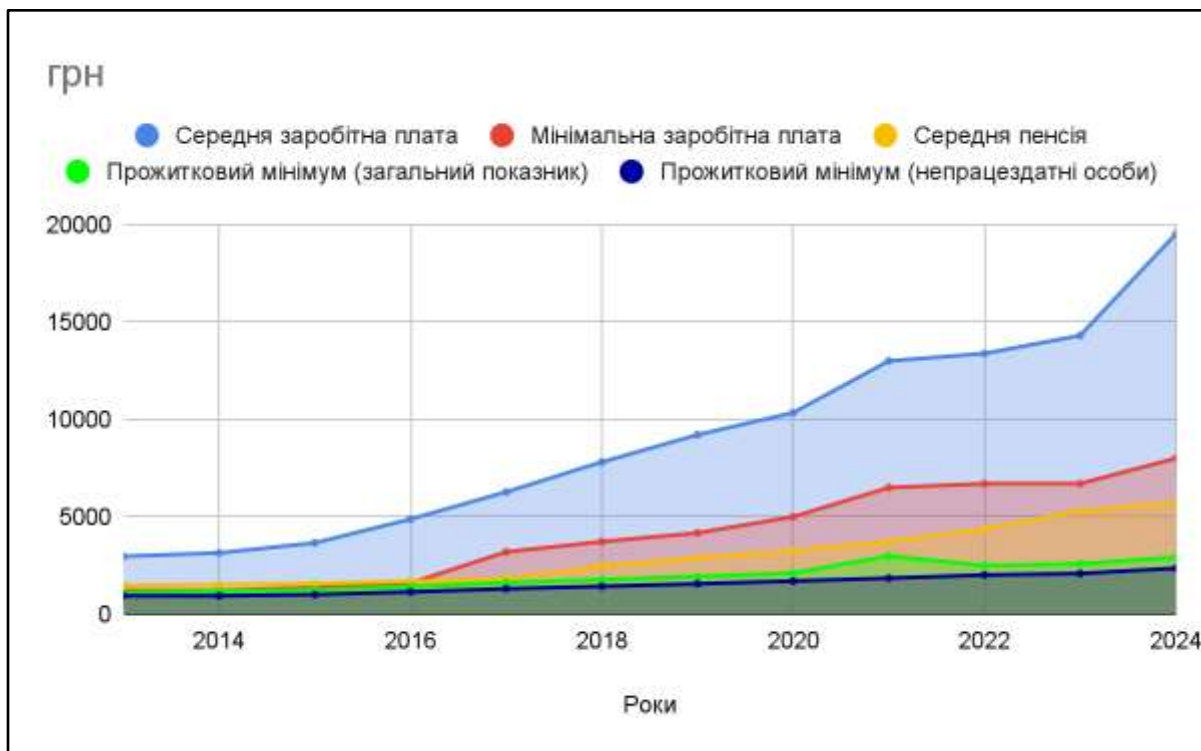


Рисунок 3.7 Динаміка заробітної плати, пенсії та прожиткового мінімуму
(складено автором за [22;48;53])

Загальна тенденція демонструє зростання середньої заробітної плати, мінімальної заробітної плати та середньої пенсії протягом періоду 2014-2024 років. Спостерігається значний розрив між середньою заробітною платою та мінімальною заробітною платою, який зберігається протягом усього періоду. Це вказує на високий рівень нерівності та диференціації в оплаті праці різних категорій працівників. Показники прожиткового мінімуму (загального та для непрацездатних осіб) майже не зростають взагалі. У 2024 році зберігається тенденція зростаючих трендів для всіх показників, крім прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб, який майже не змінюється. В цьому контексті важливо відмітити, що підвищення соціальних стандартів і гарантій з боку держави відіграє важливу роль у покращенні матеріального добробуту громадян. Проте, для ефективного використання цього інструменту

економічної політики необхідно забезпечити виважений, прогнозований та науково обгрунтований підхід. Рішення щодо збільшення соціальних виплат і допомог мають базуватися на ретельних розрахунках та прогнозах з урахуванням наявних економічних реалій та фінансових можливостей держави. Лише за таких умов зростання соціальних гарантій буде справді сприяти підвищенню рівня життя населення без створення загроз макроекономічній стабільності та стійкому розвитку країни. Отже, незважаючи на позитивну динаміку зростання доходів, залишається проблема значного розриву між середніми показниками та мінімальними рівнями оплати праці та соціальних виплат. Це вказує на необхідність подальших зусиль щодо скорочення нерівності та забезпечення гідного рівня життя для всіх верств населення.

Аналіз середньої заробітної плати за секторами економічної діяльності має ключове значення для розуміння диспропорцій у розподільчих відносинах (табл. 3.2 на с. 162). Такий підхід дає змогу ідентифікувати сектори, що виступають основними джерелами нерівності доходів, а також оцінити їхній внесок у формування структурних асиметрій економічної системи.

Таблиця 3.2 Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності у розрахунку на одного штатного працівника

Номер	Вид економічної діяльності	Середньомісячна заробітна плата у грн	Відхилення від загальної середньої заробітної плати
1	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	18,026	-7,6%
1.1	з них сільське господарство	17,640	-9,5%

	<i>Продовження табл. 3.2</i>		
2	Промисловість	23,167	18,8%
3	Будівництво	16,954	-13,1%
4	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	25,300	29,7%
5	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	21,747	11,5%
5.1	наземний і трубопровідний транспорт	19,375	-0,6%
5.2	водний транспорт	25,667	31,6%
5.3	авіаційний транспорт	44,034	125,8%
5.4	складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	23,799	22,0%
5.5	поштова та кур'єрська діяльність	16,200	-16,9%
6	Тимчасове розміщування й організація харчування	15,890	-18,5%
7	Інформація та телекомунікації	52,441	168,9%
8	Фінансова та страхова діяльність	41,386	112,2%
9	Операції з нерухомим майном	19,524	0,1%
10	Професійна, наукова та технічна діяльність	29,219	49,8%
10.1	з неї наукові дослідження та розробки	22,456	15,2%
11	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	17,578	-9,9%
12	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	29,127	49,4%
13	Освіта	14,606	-25,1%
14	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	16,854	-13,6%

<i>Продовження табл. 3.2</i>			
14.1	з них охорона здоров'я	17,120	-12,2%
15	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	15,889	-18,5%
15.1	діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг	13,159	-32,5%
16	функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури	13,156	-32,5%
17	Надання інших видів послуг	24,250	24,4%

Джерело: складено автором за [22]

Для забезпечення наочної візуалізації диспропорцій у розподілі заробітної плати доцільно представити їх у вигляді графічного рисунка (рис. 3.8 на с. 165). Через значну кількість видів економічної діяльності та їхні розлогі назви у табл. 3.2 кожному виду присвоєно унікальний номер, який використано для позначення на рис. 3.8. Це дозволяє візуалізувати дані без втрати читабельності.

Дані свідчать про значну нерівність у розподілі заробітної плати між видами економічної діяльності. Різниця між найвищою (Інформація та телекомунікації – 52,441 грн) та найнижчою (функціонування бібліотек, архівів, музеїв – 13,156 грн) середньомісячною заробітною платою становить 39,285 грн, або майже 4 рази. В лідерах: інформація та телекомунікації (52,441 грн), авіаційний транспорт (44,034 грн), фінансова та страхова діяльність (41,386 грн). Ці сектори пов'язані з високою доданою вартістю, глобальною інтеграцією та попитом на кваліфіковану працю. Натомість значно відстають: освіта (14,606 грн), охорона та охорона здоров'я (17,120 грн), творчість, мистецтво та розваги (13,159 грн), бібліотеки, архіви, музеї (13,156 грн). Ці галузі переважно бюджетно-фінансовані і традиційно отримують нижчу опла-

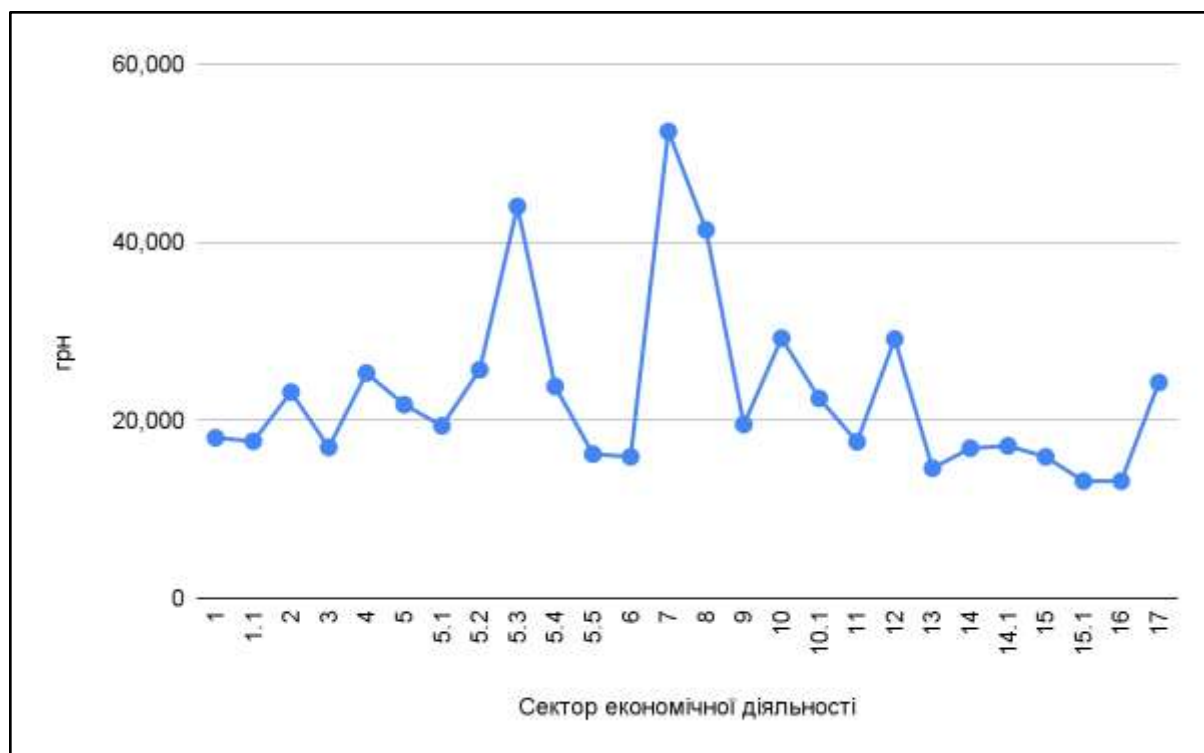


Рисунок 3.8 Диспропорції у середній зарплатній платі між секторами економічної діяльності в Україні за 2024 рік
(складено автором за [22])

ту через обмежені можливості державного бюджету. Рівень зарплат там визначається тарифними сітками і державними кошторисами, що часто відстають від реального ринку праці. На противагу, як ми бачимо, приватний сектор (особливо в прибуткових галузях) більш гнучкий у питаннях оплати і може призначати конкурентні зарплати, залучаючи найкращі кадри. Ця різниця систем фінансування є однією з причин, чому, наприклад, банківський службовець або айтишник заробляє у кілька разів більше за вчителя чи лікаря при співставній кваліфікації. Важливо зазначити, що освіта та охорона здоров'я значно відстають від середнього рівня по економіці. Це підкреслює недофінансування людського капіталу, що є критичним для довгострокового економічного розвитку.

Розрив між секторами посилює загальну нерівність адже працівники в інформаційних технологіях чи фінансах накопичують багатство швидше, ніж у сільському господарстві чи освіті. Низька заробітна плата у соціальних секторах знижує купівельну спроможність значної частини населення, що гальмує сукупний попит. Отже, міжгалузеві диспропорції у розподілі доходів є стійким явищем в економіці. Ці відмінності обумовлені об'єктивними економічними факторами – продуктивністю та капіталоемністю виробництва, ринковим попитом на робочу силу, системою фінансування галузі – а також інституційними чинниками, такими як роль держави та колективно-договірні практики.

Для всебічного розуміння рівня життя громадян ключову роль відіграє аналіз динаміки реальних заробітних плат. Цей показник відображає фактичну купівельну спроможність доходів працюючого населення з урахуванням інфляційних процесів. Дослідження реальної, а не номінальної заробітної плати дозволяє об'єктивно оцінити зміни в добробуті працівників та їхніх сімей, оскільки він враховує вплив коливань цін на товари та послуги. Тому, важливо ознайомитися з глобальним графіком, який демонструє динаміку змін індексів інфляції та реальної заробітної плати в Україні за останні роки (рис. 3.9 на с. 166). Індекс інфляції та індекс реальної заробітної плати є взаємозалежними показниками, які дозволяють оцінити вплив цінових змін на добробут населення. Висока інфляція зменшує реальну купівельну спроможність доходів, тоді як зростання реальної заробітної плати вказує на покращення фінансового стану громадян після врахування інфляційних процесів.

Індекс інфляції зріс до 129,1% у 2015 році, що вказує на суттєве зростання цін, пов'язане з економічною та політичною кризою в Україні. У наступні роки індекс інфляції продовжував зростати, досягнувши 404% у 2024

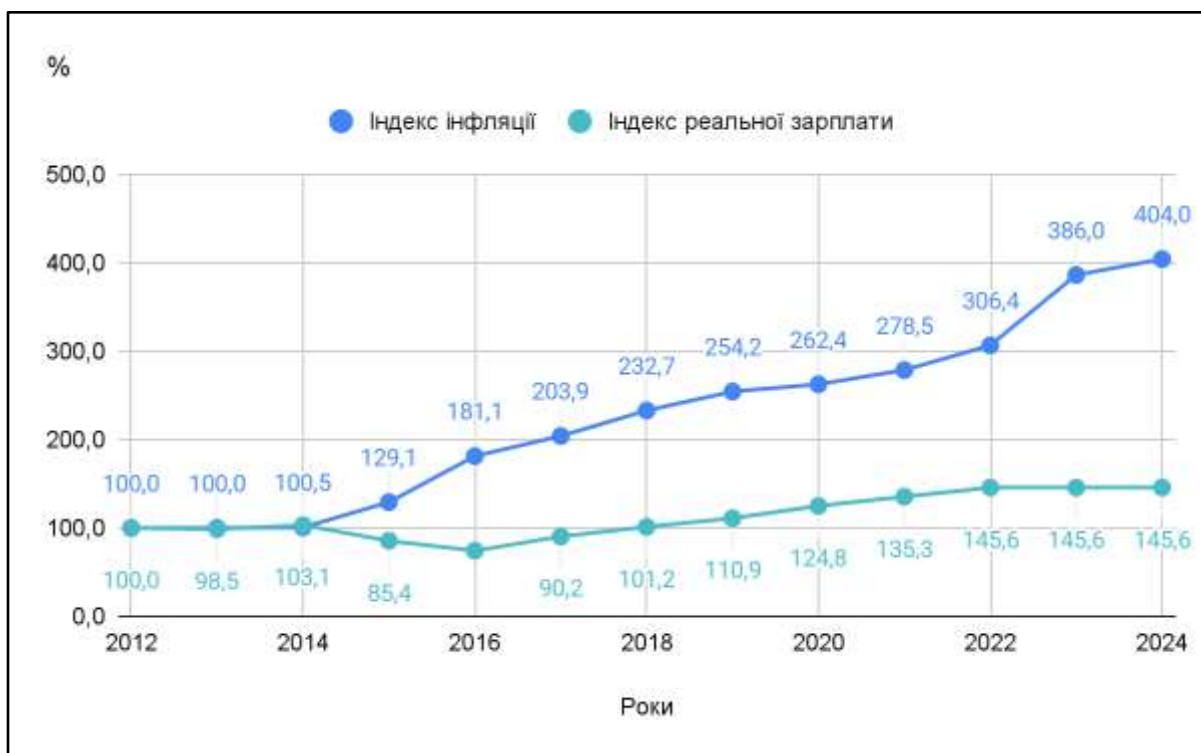


Рисунок 3.9 Динаміка змін індексів інфляції та реальної заробітної плати в Україні за 2012 - 2024 роки у %
(складено автором за [48])

році. Це відображає тривалий інфляційний тиск, що, спричинений як зовнішніми, так і внутрішніми економічними факторами. Після 2012 року індекс реальної заробітної плати знижувався, досягнувши найнижчої точки у 2016 році – 74,2%. Це свідчить про те, що зростання цін випереджало зростання заробітних плат, знижуючи купівельну спроможність населення. Починаючи з 2017 року, індекс реальної заробітної плати почав зростати, досягнувши 145,6% у 2022 році. Це вказує на часткове покращення економічної ситуації. Хоча індекс реальної заробітної плати почав відновлюватися після 2016 року, диспропорція між інфляцією та реальними доходами населення залишається значною. Аналіз індексів інфляції та реальної заробітної плати підкреслює складні економічні умови в Україні за

останні десять років та необхідність політики, спрямованої на стабілізацію економіки та покращення рівня життя населення.

Наступним важливим аспектом, який потребує розгляду, є структура витрат. Аналіз структури витрат населення є ключовим для розуміння економічних і соціальних процесів у суспільстві. Вивчення того, як люди розподіляють свої доходи, дозволяє виявити споживчі пріоритети та оцінити рівень життя. Значна частка витрат на базові потреби, такі як харчування та житло, свідчить про низький рівень доходів. Водночас, збільшення витрат на розваги, освіту та подорожі вказує на підвищення купівельної спроможності та добробуту населення. Загальна структура витрат подана за допомогою рисунку (рис. 3.10).

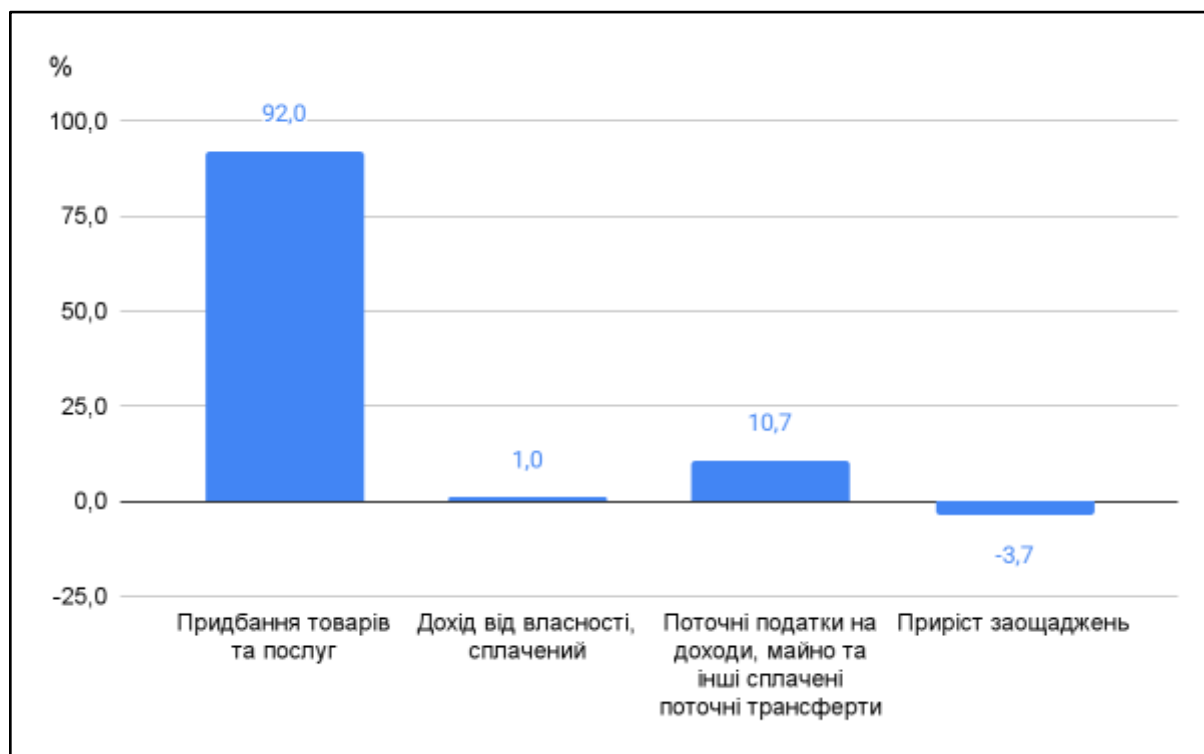


Рисунок 3.10 Загальна структура витрат населення в Україні за 2021 рік
(складено автором за [22])

Придбання товарів та послуг займає найбільшу частку в загальній структурі витрат населення. Логічним наступним кроком є аналіз компонентів цього елемента, що дозволяє краще зрозуміти споживчі пріоритети населення (рис. 3.11).

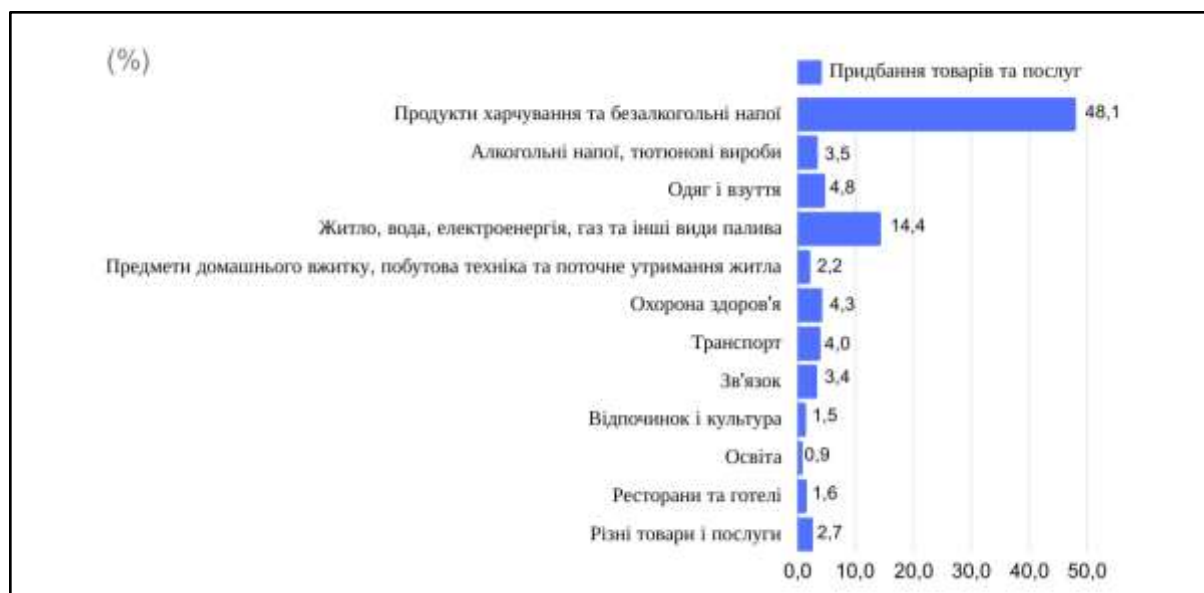


Рисунок 3.11 Частка елементів у придбанні товарів та послуг відносно загальної структури витрат в Україні за 2021 рік
(складено автором за [22])

Висока частка витрат на продукти харчування (48,1%) дійсно є одним з ключових індикаторів низького рівня добробуту населення. Згідно з законом Енгеля, чим біднішим є домогосподарство, тим більшу частку своїх доходів воно витрачає на задоволення базових потреб у харчуванні. Існує багато методів оцінювання рівня бідності, але одним з ключових критеріїв є частка доходу, яка витрачається на їжу. У цьому контексті до категорії бідних відносяться ті, хто витрачає на харчування понад 60% свого доходу [74].

Загалом структура витрат демонструє, що основна частина сукупних доходів громадян спрямовується на покриття первинних життєво необхідних потреб – харчування, комунальні платежі. Це обмежує можливості для витрат на товари і послуги вищого порядку, такі як освіта, охорона здоров'я, відпочинок і культура, частки яких є відносно низькими. З позиції людського розвитку, недостатні інвестиції у розвиток освіти, здоров'я та культури стримують нагромадження людського капіталу в країні, що є ключовим фактором економічного зростання та підвищення добробуту в довгостроковій перспективі. Крім того, значні витрати на алкогольні та тютюнові вироби (3,5%) не лише обтяжують бюджети домогосподарств, але й є джерелом негативних екстерналій для системи охорони здоров'я та економіки в цілому.

Підсумовуючи вищесказане, можна констатувати, що споживча поведінка населення значною мірою визначається динамікою реальних доходів та інфляційними процесами. В умовах їх зростання відбувається розширення споживчих можливостей та підвищення добробуту. Однак, в періоди стагнації чи падіння купівельної спроможності доходів, викликаного зростанням інфляції та цін, споживчі витрати переорієнтовуються на задоволення базових потреб, а споживання товарів вищого порядку скорочується. Тривала стагнація доходів спричиняє посилення проблеми бідності, яка супроводжується обмеженим доступом до якісних соціальних послуг, недоїданням, поганим станом здоров'я тощо. Це, своєю чергою, стримує розвиток людського капіталу та продуктивних сил суспільства. Нерівномірний розподіл доходів та поляризація населення за рівнем добробуту посилюють вищезазначені негативні тенденції. Формується замкнене коло взаємопов'язаних проблем: низькі доходи – обмежене споживання – нерівність – бідність – знижені інвестиції в людський капітал – уповільнення економічного розвитку (рис. 3.12). Така ситуація створює ризики

соціальної нестабільності та вимагає ретельного аналізу критеріїв економічної ефективності й соціальної справедливості.



Рисунок 3.12 Контур взаємозв'язку споживання, нерівності, бідності, людського капіталу та економічного розвитку
(розроблено автором)

На нашу думку, уряд має забезпечувати збалансований підхід, спрямований на стале економічне зростання, підвищення зайнятості та доходів громадян, ефективну систему соціального захисту й перерозподілу ресурсів з метою скорочення бідності та нерівності. Лише за такої комплексної політики можливе досягнення стійкого розвитку людського потенціалу та добробуту всього суспільства. Одним із можливих способів зменшити нерівність у доходах громадян є ідея безумовного базового доходу. У загальних рисах, безумовний базовий дохід – це концепція, за якою держава або інший інститут регулярно виплачує фіксовану грошову суму кожному члену суспільства [6].

Ці виплати отримують усі, незалежно від їхнього поточного рівня доходів, і вони не вимагають виконання будь-якої роботи чи дій для їх отримання. Тобто, безумовний базовий дохід забезпечує громадян гарантованим мінімальним прибутком без жодних додаткових умов, що потенційно може допомогти скоротити економічну нерівність у суспільстві. Загальні ознаки безумовного базового доходу зображені на рисунку (рис. 3.13).

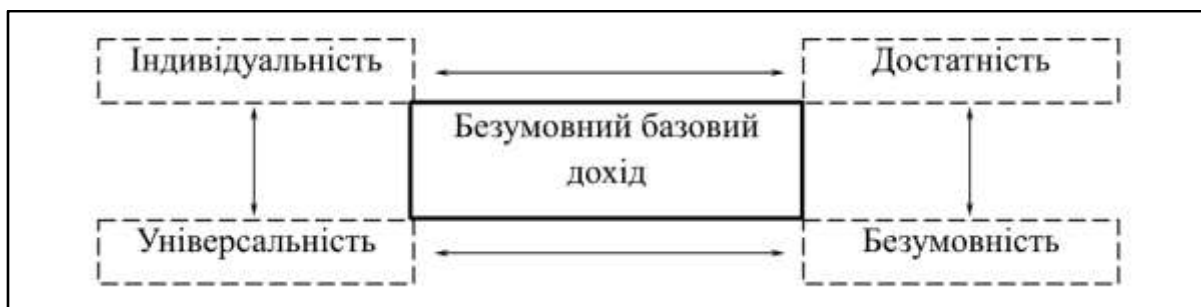


Рисунок 3.13 Загальні ознаки безумовного базового доходу
(джерело: [23, с. 33])

Питання безумовного базового доходу викликає багато суперечок серед вчених. Ідея не є новою і вже протягом тривалого часу обговорюється щодо її доцільності в різних країнах. Наразі немає єдиної думки стосовно ефективності ББД (див. Додаток Ж). Його запровадження підтримує малозабезпечених, усуваючи ефект «пастки доходів», і забезпечує фінансову основу, що не залежить від додаткових заробітків. Ця можливість відкриває шлях до рівних умов для працюючих бідних, спонукаючи їх покращувати життя через працю. На основі цього ББД відповідає викликам технологічного безробіття, спричиненого автоматизацією, дозволяючи людям довше шукати підходящу роботу. Водночас він зменшує бюрократію, об'єднуючи соціальні виплати, і підвищує купівельну спроможність, сприяючи економічній рівності. Так індивідуальні можливості влітаються в ширшу систему суспільного

добробуту. Однак ця інтеграція викликає суперечності. Стабільний дохід може послабити мотивацію до роботи, спрямовуючи людей до дозвілля замість праці. Впровадження ББД потребує значних витрат, що змушує переглядати податкову систему, ускладнюючи фінансування. Крім того, універсальність ББД ризикує залишити вразливі групи — інвалідів, людей похилого віку, хронічно хворих — без належної уваги, а його привабливість може посилити міграцію, створюючи виклики для політики [54].

Отже, впровадження концепції ББД може стати значним кроком до створення більш справедливого та економічно ефективного суспільства. Однак успішна реалізація цієї ідеї потребує ретельного опрацювання кількох ключових аспектів. По-перше, необхідно розробити чіткі фінансові механізми, які забезпечать стабільне й довгострокове фінансування ББД. По-друге, інтеграція цієї системи в існуючі економічні та соціальні структури має відбуватися поступово і виважено, щоб уникнути дестабілізації усталених інститутів. По-третє, критично важливим є ґрунтовний аналіз потенційних макроекономічних наслідків, спрямований на запобігання негативним ефектам, таким як інфляційний тиск чи зниження продуктивності праці. Таким чином, реалізація ББД або альтернативних підходів має бути орієнтована на досягнення ключової мети — зменшення нерівності доходів і бідності без шкоди для економічної потужності країни. Це завдання є багатограним, оскільки охоплює як соціальні, так і економічні виміри, вимагаючи пошуку оптимального балансу між справедливістю розподілу та збереженням стимулів до продуктивної діяльності. З огляду на те, що досягнення абсолютної рівності є недосяжним через притаманну економічним системам гетерогенність, необхідно визначити теоретичний і практичний фундамент для створення принципів рівноваги. Такий фундамент має включати правила та алгоритми, які забезпечать гармонійне поєднання соціальних цілей із

макроекономічною стабільністю. Лише за умови врахування всіх цих факторів і досягнення збалансованого підходу імплементація ББД стане можливою та ефективною на практиці.

3.3 Економічна ефективність та соціальна справедливість як підґрунтя удосконалення розподільчих відносин в Україні в умовах реконструктивного розвитку

Поточний стан України характеризується глибокою системною кризою, яка охопила всі сфери життєдіяльності суспільства. Країна опинилася в складній ситуації, зумовленій комплексною взаємодією зовнішніх і внутрішніх чинників. Внутрішні проблеми мають глибоке коріння і комплексний характер, пов'язаний з історичною траєкторією розвитку економічної та політичної систем. Їх витоки можна простежити в інституційних деформаціях, структурних дисбалансах, нераціональному використанні ресурсів та неефективних політиках минулих періодів. Ці проблеми необхідно розглядати як результат складної взаємодії множини чинників – економічних, політичних, соціокультурних, ментальних тощо. Кризові явища є проявом системної нездатності своєчасно адаптуватися до викликів, нагромадження диспропорцій та браку необхідних ресурсів для трансформацій.

Ми перебуваємо на етапі, коли необхідні фундаментальні зміни в соціально-економічній системі. Простого покращення, модернізації чи трансформації існуючих форм вже недостатньо. В історико-логічній перспективі ми опинилися в ситуації, коли відтворення нових форм зі збереженням старої сутності тільки погіршує ситуацію. Незначні зміни окремих елементів не призводять до суттєвого поліпшення життя суспільства.

Сучасні виклики вимагають не перезавантаження системи, а завантаження нової, відмінної від попередньої. Звісно, абсолютне знищення попереднього базису та повна заміна всіх компонентів є нереалістичною та, фактично, недоцільною ідеєю. Однак нагальною є потреба у створенні самої архітектури системи, зі змінами її фундаментальної логіки та принципів функціонування. Новітня архітектура визначала б вектори та механізми взаємодії між різними суб'єктами господарювання, правила гри, розподіл ресурсів та стимули для економічних агентів. Тобто, лише за умови перепрограмування базового коду соціально-економічного ладу можна забезпечити запуск решти процесів на якісно новій основі, досягти синергетичного ефекту та сформувати дієві передумови для сталого зростання. Іншими словами, необхідна зміна сутності системи та переформатування суспільства в цілому. Такому масштабу трансформацій відповідає поняття реконструкції.

Реконструкція – це корінна реорганізація, поліпшення чого-небудь, перебудова за новими принципами [65]. Реконструкція економіки охоплює не лише впровадження інновацій, але й глибокі зміни інституційних засад, ціннісних орієнтирів, моделей поведінки тощо. А. Гриценко у цьому контексті звертає увагу на співвідношення кількісних та якісних характеристик. Вчений пише, що розуміння цих процесів має ключове значення в реконструктивному розвитку [15]. Тому, доцільно розглянути сутність кількісного та якісного. Кількість та якість є взаємопов'язаними, але різними категоріями, що описують характеристики предметів та явищ. Кількість стосується вимірюваних, об'єктивних параметрів, таких як число, величина, обсяг чи маса [37]. Якість, у свою чергу, відображає внутрішню сутність, специфічні властивості, які відрізняють один об'єкт від інших [76]. Протиріччя на базовому рівні між цими поняттями може виникати, коли людина намагається осягнути загальні закономірності буття через призму власного досвіду

взаємодії із зовнішнім світом. Якісні характеристики ми сприймаємо суб'єктивно, оцінюючи їх корисність чи шкідливість для нашого організму. Це своєрідне відчуття «добра» чи «зла» від впливу певних речей. Натомість, кількісні виміри є об'єктивними даними, що дозволяють раціонально аналізувати, класифікувати та систематизувати явища навколишньої дійсності. Кількісний підхід допомагає розуму впорядкувати та пояснити світ. Отже, якісні та кількісні оцінки тісно переплетені та взаємодоповнюють одна одну. Якість відображає наш суб'єктивний досвід взаємодії з середовищем, тоді як кількість є об'єктивним інструментом пізнання цієї взаємодії. Лише у поєднанні вони дають цілісне уявлення про предмети та явища в реальності [117].

У економічному контексті якість проявляється через характеристики товарів і послуг, що визначають їхню здатність задовольняти потреби та очікування споживачів. Вона відображає суб'єктивне сприйняття корисності благ, їхню відповідність запитам і стандартам людини. Висока якість сприяє більшому задоволенню від споживання та підвищує загальну економічну ефективність. Натомість, кількісні показники описують об'єктивні, вимірювані параметри економічних процесів і явищ. Це, зокрема, обсяги виробництва товарів та послуг, рівні доходів населення, масштаби споживання тощо. Отже, кількісні та якісні виміри економічних процесів відображають діалектичну єдність економічної та соціальної сфер суспільного буття. Взаємозв'язок між кількісними та якісними аспектами економіки вказує на нерозривність критеріїв ефективності та справедливості в контексті реконструктивного розвитку. Високі кількісні показники економічного зростання не матимуть сталого характеру без належного врахування якісних соціальних чинників. Аналогічно, намагання максимізувати лише суб'єктивні

якісні параметри без підвищення об'єктивної продуктивності призведе до дефіциту ресурсів та економічного занепаду.

Як ми визначили раніше, розвиток має відбуватися в парадигмі розкриття людського потенціалу та сприяння людському розвитку в цілому. За своєю природою це соціально орієнтований процес, якому максимально відповідає концепція реконструктивного розвитку. У попередніх розділах ми розглядали вплив технологічного прогресу на економіку та людину. Безсумнівно, цей чинник варто враховувати і в контексті реконструктивних змін, адже їх необхідно реалізовувати в умовах переходу до інформаційно-мережевої економічної моделі. В рамках такої парадигми соціальний аспект набуває ще більшої актуальності. Стрімкий розвиток цифрових технологій вимагає від людини відповідних навичок, знань, а також сприятливого середовища для інноваційної діяльності та самореалізації. Отже, повертаючись до питань людського потенціалу та розвитку, ми знову акцентуємо увагу на важливості середовища та можливостей для розкриття внутрішніх здібностей кожної особистості. Розглядаючи реконструктивний розвиток у цьому контексті, ми фактично торкаємось базових потреб людини. Це закономірно, адже в ядрі таких перетворень перебуває людина як головний діяч.

Зважаючи на це, базове задоволення потреб можливе лише в контексті економічних умов, які надають необхідну інфраструктуру для цього. Без належного економічного підґрунтя і можливості використовувати ресурси, навіть базові потреби стають недосяжними для багатьох. У цьому контексті влучно відзначає О. Яременко: «Якщо економіка не може забезпечити інфраструктурно-логістичні механізми досягнення суспільної справедливості, то сама справедливість залишається популістським лозунгом» [78, с. 22]. Як зазначає О. Комарова: «Справедливість є поняттям моральної свідомості та

одним із принципів, що регулює взаємовідносини між людьми з приводу розподілу (перерозподілу) соціальних цінностей» [40, с. 106]. У сучасному економічному дискурсі справедливість є одним з ключових понять, що визначає рівень соціальної солідарності та рівності в розподілі ресурсів. Враховуючи інтереси та потреби різних соціальних груп, поняття справедливості допомагає визначити оптимальні стратегії розподілу, щоб забезпечити стабільність і розвиток суспільства.

Отже, можна зробити висновок, що кількісний аспект є конкретним виявленням економічного, а економічне відображає та включає поняття ефективності. З іншого боку, якість є складовою як соціального так і економічного, а справедливість відображає рівень задоволеності економічним в контексті якості. А саме, у взаємодії людини як індивідуальної істоти зі своїм «я», та людини як соціальної істоти, що відповідає іншим людям, виявляється через самоідентифікацію у суспільстві. Слід зазначити, що якісне відображення людина оцінює також кількісно, а кількісне якістю. Взаємодія зі своїм «я» відображає внутрішній потенціал людини, а соціальна ідентифікація корелює з людським розвитком, який здійснюється через економічні засоби. Ця реалізація є обернено пропорційною. Таким чином, утворюється певний механізм взаємодії елементів, які взаємопов'язані між собою. Цю взаємодію можна виразити через взаємозв'язок складових економічної ефективності та соціальної справедливості (рис. 3.14 на с. 179).

Необхідно підкреслити, що крім взаємодії, ці категорії також породжують суперечності, особливо в контексті розподільчих відносин (див. Додаток 3). Базове протиріччя між економічним і соціальним закладено в суспільно розділеній праці. Історично капітал та засоби виробництва відігравали ключову роль у створенні багатства та прибутку. Однак із розвитком інформаційних технологій та переходом до економіки знань акцент

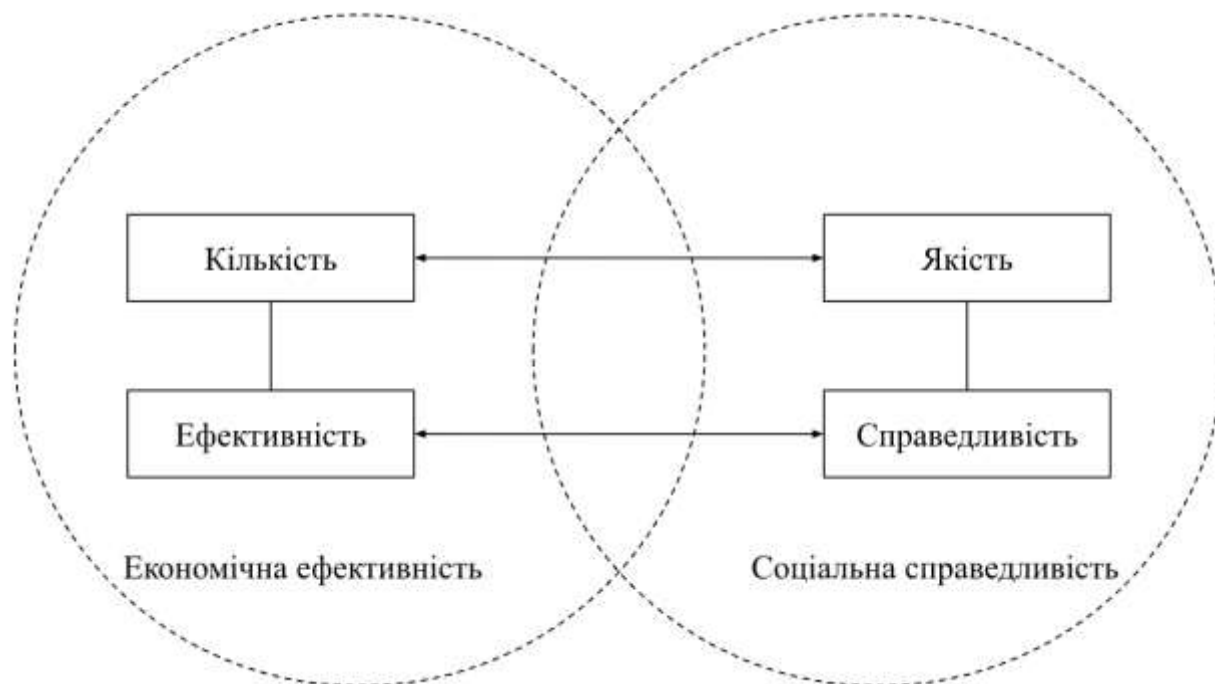


Рисунок 3.14 Взаємозв'язок складових економічної ефективності та соціальної справедливості
(розроблено автором)

зміщується на розвиток людського капіталу, навичок та компетенцій працівників. Люди з високим рівнем освіти, креативністю та аналітичними здібностями стають все більш цінним ресурсом для підприємств. «Прагнення до рівності в розподілі доходів, що втілює, на думку багатьох, соціальну справедливість, завжди супроводжується падінням економічної ефективності. Нерівність у доходах забезпечує економічну ефективність, але супроводжується соціальною несправедливістю у вигляді значної нерівності у розподілі доходів, майнової диференціації населення. Таким чином, вибір між рівністю і нерівністю доходів перетворюється на вибір між соціальною справедливістю та економічною ефективністю» [13, с. 15]. Ефективність передбачає максимізацію продуктивності при мінімізації витрат, тоді як

справедливість стосується рівномірного розподілу ресурсів та можливостей серед усіх членів суспільства. Суперечності в розподілі доходів виникають через низку факторів. Перш за все, це відсутність стимулів до економічного зростання, що проявляється через розрив між виробництвом та споживанням, знижуючи мотивацію до економічного розвитку. По-друге, нерівномірність розподілу доходів призводить до значної диференціації суспільства за рівнем доходів, що створює соціальну напруженість та економічну нестабільність. Серед основних причин суперечностей у розподілі доходів можна виділити відособлення індивідів у виробництві та доходах, що призводить до макроекономічних диспропорцій та зростання державних витрат. Нерівномірний розподіл ресурсів та прав власності створює нерівні стартові можливості для різних верств населення. Ті, хто володіє більшими ресурсами та правами власності, мають кращий доступ до економічних можливостей. В свою чергу, це дозволяє їм примножувати свої статки та ресурси, поглиблюючи нерівність. А ті верстви, що початково мають обмежений доступ до ресурсів, стикаються із значними перешкодами для економічної мобільності та покращення свого становища. Таким чином, формується замкнене коло, коли нерівність у розподілі ресурсів та прав власності постійно відтворює і поглиблює саму себе. Крім того, неефективна система соціального забезпечення не дозволяє ефективно перерозподіляти ресурси, що веде до проблеми бідності та відсутності умов для зростання в цілому.

Отже, традиційна економічна теорія передбачає, що існує взаємозалежність між соціальною справедливістю та економічною ефективністю, де підвищення соціальної рівності призводить до зменшення економічної ефективності. Однак, в контексті реконструктивного розвитку логічним є альтернативний підхід. Як ми вже зазначили, такий процес є соціально орієнтованим і повинен поєднувати підвищення соціальної

справедливості з економічною ефективністю, створюючи умови для більш стійкого та збалансованого розвитку. «З цієї точки зору, соціальна справедливість вимагає усунення перешкод, які заважають індивідам і групам розвивати свій потенціал і використовувати свої ресурси з повною віддачею» [134, с. 631]. Економічну ефективність слід розглядати в широкому контексті, надаючи соціальній справедливості такого самого значення, як і матеріальним результатом виробництва. Тому, ефективність потрібно оцінювати не тільки за рівнем доходу або ВВП, а й за тим, наскільки вона здатна забезпечити гідну якість життя. Отже, вироблені блага повинні сприяти загальному благополуччю і зменшувати негативні соціальні наслідки.

Такий підхід виявляє тісний зв'язок між економічним та соціальним розвитком. Як було зазначено, ці дві сфери водночас пов'язані та суперечливі, а це вимагає знаходження гармонії між ними. «Тому довгострокова ефективність економіки, що функціонує і еволюціонує в умовах невизначеності, не може бути забезпечена без певного рівня соціальної справедливості. З іншого боку, ресурси, які суспільство виділяє і витрачає за критерієм соціальної справедливості, завжди обмежені наявним рівнем економічної ефективності, і суспільство у кожний момент часу має знаходити оптимальне співвідношення ефективності й справедливості» [14, с. 11]. Це відображає концепцію комплементарності. Значення цього поняття зустрічається в різних наукових дослідженнях і має широкий діапазон трактувань, проте, розглядаючи його в контексті соціально-економічних відносин, ми виявляємо, що більшість вчених акцентують увагу на процесі взаємодії систем. Комплементарність можна вважати об'єктивною реальністю, адже взаємодія існує у всіх контекстах і на різних рівнях абстракції, незалежно від зовнішніх та внутрішніх умов.

Важливо зазначити, що якісне втілення комплементарності є соціальною справедливістю. Ми вже багато разів зверталися до цієї категорії, але сама сутність поняття передбачає численні питання щодо суб'єктивності самої справедливості. Основні питання, які постають через проблему справедливості, стосуються різних вимірів розподілу благ. Важливою є ідентифікація принципів, що лежать в основі справедливого розподілу. Йдеться про рівність можливостей, задоволення потреб, винагороду за заслуги чи певну комбінацію цих факторів? Різні концепції справедливості можуть призвести до діаметрально протилежних результатів у сфері розподілу благ.

Необхідно чітко визначити баланс цього співвідношення, оскільки від нього залежить ефективність та стабільність економічних і соціальних процесів. Важливо також враховувати, що таке співвідношення піддається постійним коливанням і циклічним змінам, що обумовлює необхідність створення адаптивних механізмів для їх регулювання. Тому потрібен певний гнучкий набір правил, що дозволяють узгоджувати ці процеси та забезпечують їх нормальне сумісне функціонування в умовах змінного середовища. А. Гриценко пише, що такий баланс повинен відповідати законам архітекtonіки. Тобто, забезпечувати структурну цілісність, гармонійність та стійкість системи [15]. Слід виділити три основних закони архітекtonіки [14]:

1. Закон рівноваги. Передбачає, що елементи системи рухаються у напрямі досягнення рівноваги, тобто прагнуть до збалансованого стану. Проявляється як прагнення до балансу між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням, державним бюджетом і платіжним балансом.
2. Закон усереднення (золотої середини). Це конкретизація закону рівноваги, яка проявляється у формуванні «середніх» або усереднених характеристик (середні ціни, середні доходи, середній прибуток). цей

закон означає, що стабільність досягається завдяки оптимальному, «середньому» співвідношенню між різними соціально-економічними показниками.

3. Закон ієрархічної структуризації (золотого перетину). Означає, що цілісні системи розподіляються на комплементарні частини, пов'язані між собою у специфічній пропорції золотого перерізу (приблизно 61,8% до 38,2%). Цей закон описує динамічну, внутрішньо узгоджену структуру економічної системи, де взаємодія між окремими складовими забезпечує ефективний та стабільний розвиток.

Отже, для реконструктивного типу перетворень буде доцільний компліментарний, врівноважений розвиток системи, яка інтегрує соціальні та економічні аспекти як окремі, але взаємопов'язані елементи та усуває їх суперечності. Зону перетину між економічною ефективністю та соціальною справедливістю, представлену на рисунку (рис. 3.15 на с. 184), можна вважати областю пошуку оптимального балансу між ними. Виділена частина (заштрихована зона перетину) відповідає законам архітектоніки, зокрема законам рівноваги, золотій середини та ієрархічної структуризації. Відповідно до цих законів, система може мати певні відхилення від стану ідеальної рівноваги, проте вони повинні залишатися в чітко визначених межах, щоб не порушити загальної стабільності та справедливості. Саме цей перетин характеристик відображає границі для точки динамічної рівноваги, яка може бути базовою умовою для формування усталеного та справедливого соціально-економічного розвитку.

Таким чином, розподільчі відносини у сучасних умовах інформаційно-мережевої економіки характеризуються комплементарністю, що охоплює широкий спектр економічних і соціальних взаємодій. Ця комплементарність є іманентною характеристикою виробництва, де, наприклад, технології визна-

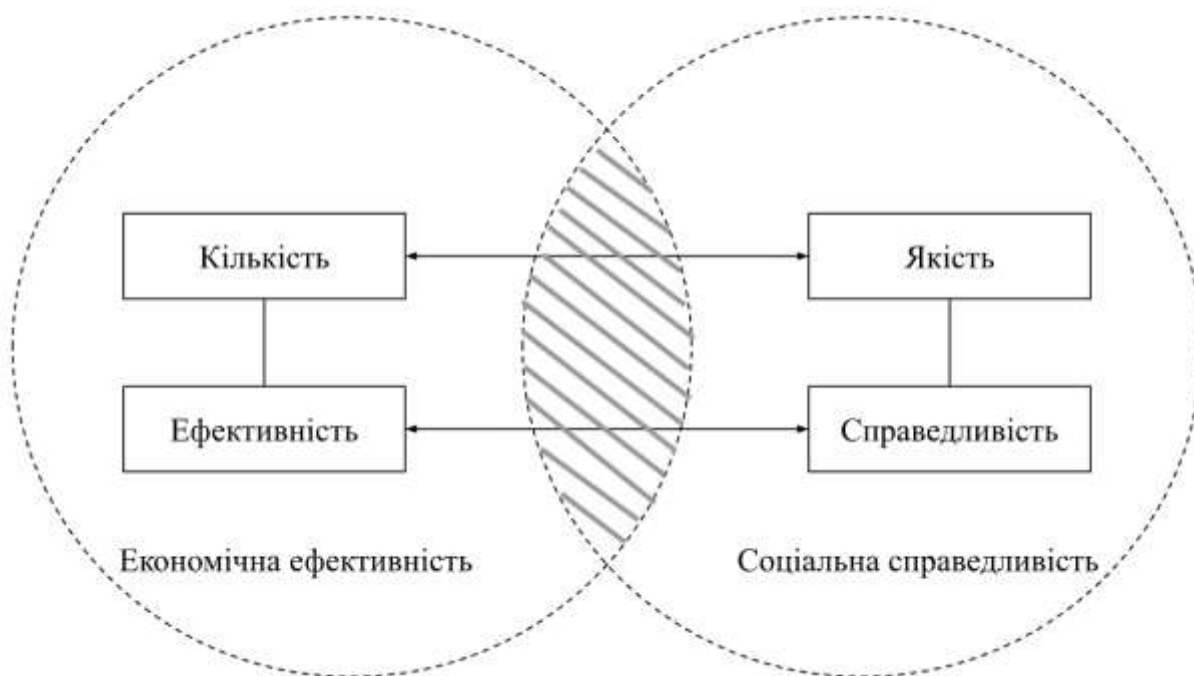


Рисунок 3.15 Архітектура взаємозв'язку економічної ефективності та соціальної справедливості
(розроблено автором)

чають характер праці, форми зайнятості і власності та структуру розподілу створеної вартості у вигляді доходів. Водночас розвиток освіти та творчих навичок формує передумови для участі у процесі створення продукту, впливаючи на вибір технологій і техніки, що застосовуються у виробництві. Як наслідок, сформоване нове уявлення про комплементарність соціальної справедливості та економічної ефективності в умовах переходу від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки, де розподільчі відносини стосуються не тільки механізму розподілу створеної вартості, а й ядра нової парадигми господарювання, у якій їх удосконалення відбувається лише через інтеграцію людини – як суб'єкта праці, знання й привласнення – у центр економічного процесу: справедливість не заперечує ефективність, а постає її необхідною передумовою, оскільки лише справедливий розподіл

формує стійку основу для відтворення людського потенціалу, технологічного оновлення і суспільної цілісності. З урахуванням вищезазначених взаємозв'язків можна зробити висновок, що розподільчі відносини утворюють ланцюжок взаємодій і наслідків, який відображає структурну логіку їхнього функціонування в інформаційно-мережевій економіці. «Цей ланцюжок складається з таких ключових елементів: 1) технології, що визначають розвиток; 2) механізм розподільчих відносин, який визначає, як ресурси розподіляються у суспільстві; 3) якість життя, яка визначається доступністю основних благ і послуг; та 4) добробут суспільства в цілому, який залежить від ефективності цих процесів для досягнення гармонійного розвитку» [7, с. 41]. Такий підхід дозволяє розглядати розподільчі відносини не лише як інструмент перерозподілу, а й як системоутворюючий елемент, що впливає на економічні та соціальні результати. Для наочної ілюстрації цієї взаємодії використано схему (рис. 3.16 на с. 186).

Оскільки цей розвиток за своєю сутністю є соціально орієнтованим, на перший план виходить людський капітал та сама людина як особистість. Це повинно стати основою для побудови нової архітектури системи, яка забезпечить економічну ефективність як результат. «Довгостроковий позитивний вплив на економічну ефективність соціальна справедливість спричиняє через канал людського капіталу, сприяючи його максимальному використанню та розвитку» [78, с. 30].

На основі вищесказаного, розкрито логіку трансформації розподільчих відносин при переході від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки: інформація, яка може бути привласнена усіма і кожним, поступово перетворюється в головний продукт і ресурс виробництва, що змінює відносини власності та співвідношення виробництва і споживання, при якому в ринкових умовах один продукт може бути реалізовано багаторазово,

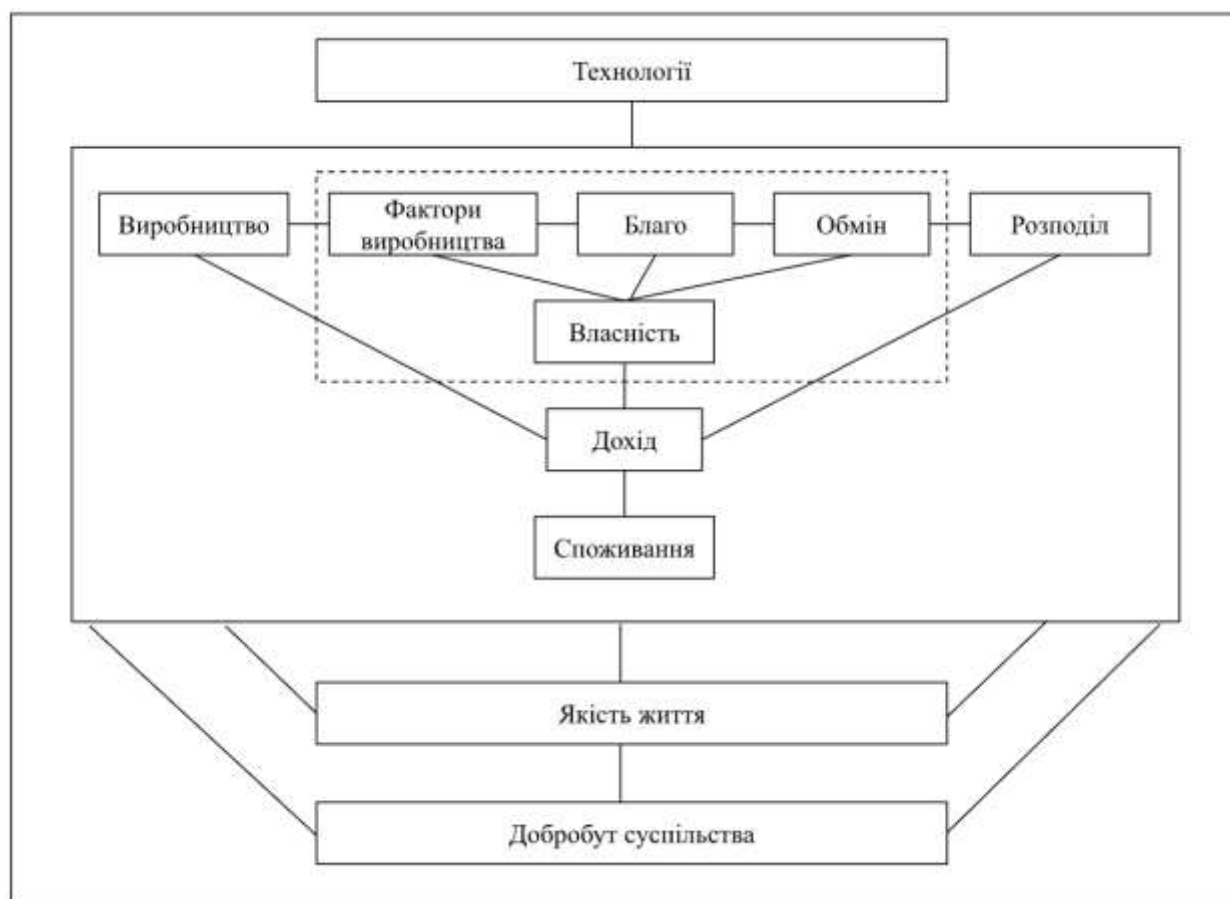


Рисунок 3.16 Соціально-економічна взаємодія механізму розподільчих відносин

(джерело: [7, с. 41])

обумовлюючи тенденцію до зростання нерівності в доходах і формування нових закономірностей розвитку розподільчих відносин.

Підсумовуючи, у контексті реконструктивного розвитку України запропоновано переосмислити розподільчі відносини як динамічний механізм, що не лише перерозподіляє створену вартість, а й формує соціально-економічну перспективу. Ця ідея формалізована через концептуальну модель:

$$Q = f(T, D, C, H) \quad (3.1),$$

де:

Q – якість життя (добробут, доступ до благ, можливості);

T – технологічний розвиток (частка працівників у технологічно інтенсивних секторах, інвестицій у дослідження і розробки);

D – розподільчі відносини (нерівність доходів, коефіцієнт Джині, відхилення заробітних плат від середнього значення);

C – споживання (середні витрати населення, частка витрат на базові потреби);

H – людський капітал (рівень освіти, охорона здоров'я, інноваційний потенціал).

На відміну від класичних підходів, які розглядають розподіл як кінцевий етап економічного циклу, дана модель підкреслює формуючу роль розподільчих відносин (D): нерівність доходів визначає структуру споживання (C), що впливає на можливості населення та якість життя (Q). Введення до моделі людського капіталу (H) дозволяє глибше зрозуміти цей зв'язок, оскільки нерівність обмежує доступ до якісної освіти та медицини, а технологічний розвиток (T) залежить від наявності кваліфікованого і здорового персоналу.

Теоретична основа моделі базується на поєднанні економічної ефективності і соціальної справедливості та на класичних працях Сена [177], який показав, що розподіл доходів визначає можливості для населення, та Ромера [167], який обґрунтував ендогенну роль технологічного прогресу та людського капіталу. Більш сучасні дослідження, зокрема Пікетті [55], Аджемоглу і Робінсона [1], а також Раворт [165], підтверджують і розвивають ці ідеї, показуючи емпіричну значущість нерівності та важливість оптимального інституційного балансу для забезпечення довгострокового

соціально-економічного розвитку. Запропонована модель інтегрує ці концепції, створюючи основу для емпіричного аналізу нерівності.

Запропонована модель має теоретико-концептуальний характер і формалізує механізм взаємного впливу розподільчих відносин, технологій, споживання та людського капіталу на якість життя. Вона є теоретичною основою для подальших емпіричних досліджень, спрямованих на кількісну оцінку впливу нерівності на соціально-економічні результати в умовах реконструктивного розвитку України. Емпіричне тестування моделі із застосуванням методів економетричного аналізу дозволить сформулювати прикладні рекомендації для державної політики: впровадження цільових інвестицій в освіту і медицину, програм безумовного базового доходу та стимулювання технологічного розвитку, що забезпечить зниження нерівності та покращення якості життя населення України.

Відтак, удосконалено підхід до розподільчих відносин під час переходу від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки в умовах реконструкції економіки України як складного механізму, що спрямований на забезпечення якості життя з урахуванням суперечливого взаємозв'язку технологічного розвитку, динаміки нерівності, способів споживання та людського капіталу.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі дисертації розкрито особливості розподільчих відносин в Україні в контексті трансформацій глобального і національного масштабу. Доведено, що нерівність не є випадковим чи аномальним явищем, а виступає суб'єктивною формою виявлення структури реальності, яка розгортається у багатовимірному полі взаємодії людини та суспільства. Вона

закорінена в природній диференціації умов народження, розвитку та самореалізації індивідів, які функціонують у межах історично сформованих соціально-економічних конфігурацій.

У цьому вимірі особливу роль відіграє людський потенціал – як внутрішньо притаманна людині можливість, що реалізується у взаємодії з соціальним середовищем. Він є не лише джерелом трудової активності, а й критерієм міри включення індивіда в господарську систему. Саме через призму людського потенціалу розкривається онтологічна сутність нерівності: як межа між можливістю бути включеним і бути виключеним із процесу розподілу благ.

З'ясовано, що становлення ринкової економіки в Україні не було органічною еволюцією, а відбулося у вигляді структурного зламу – переходу від директивно-планової моделі до ринково-капіталістичної. Первісне нагромадження капіталу у формі масової приватизації та інфляційного перерозподілу постає як вияв шокowego руйнування балансу між працею і капіталом. У такий спосіб сформувалася однобічна система власності, що обслуговує приватно-олігархічні інтереси, залишаючи більшість населення у стані відчуження від результатів економічної діяльності.

Аналіз диспропорцій у доходах свідчить про зростаюче структурне розшарування, де найвищі доходи зосереджуються в технологічно просунутих галузях, а соціальні сфери – освіта, охорона здоров'я – залишаються хронічно недофінансованими. Розрив між середньою та мінімальною заробітною платою, між секторами, й групами населення формує стійку конфігурацію поляризації, в якій відтворюється замкнене коло: низькі доходи – обмежене споживання – деградація людського капіталу – посилення нерівності.

У цьому контексті особливого значення набуває розмежування між кількісним та якісним вимірами ефективності та справедливості. Економічна

ефективність більше не може обмежуватися виключно зростанням агрегованих показників доходу або ВВП – вона мусить включати рівень доступу до можливостей, розширення простору дії людини, її суб’єктивне відчуття гідності та справедливості. У свою чергу, соціальна справедливість не є абстрактною моральною категорією, а піддається виміру через структурні індикатори якості життя, доступу до ресурсів, ступеня соціального захисту та рівня людського розвитку. Саме у взаємному перетворенні кількісного в якісне, а якісного в кількісне розкривається діалектична природа розподілу в сучасних умовах.

Важливою ознакою трансформації розподільчих механізмів виступає ідея безумовного базового доходу, який на сучасному етапі може бути реалізований у перетворених формах – субсидіях, доплатах, пенсійних трансфертах, грантах тощо. Їх функція не обмежується підтримкою споживання, а виконує глибшу соціально-економічну роль: вирівнювання стартових можливостей для реалізації людського потенціалу, що уможливорює залучення до продуктивної діяльності широких верств населення. У цьому сенсі базовий дохід – це не просто інструмент соціальної політики, а передумова формування нової розподільчої парадигми, яка поєднує економічну ефективність із соціальною справедливістю на рівні інституційних основ.

Запропонована у межах розділу концептуальна модель реконструктивного розвитку: $Q = f(T, D, C, H)$ фіксує залежність якості життя (Q) від технологічного розвитку (T), розподільчих відносин (D), споживання (C) та людського капіталу (H). Вона відображає інверсію класичної логіки: розподіл – не лише ланка у русі продукту до споживання, а вихідний момент господарської системи, що структурує простір доступу до благ і визначає потенціал подальшого економічного й соціального розвитку.

Таким чином, розподільчі відносини в Україні постають не лише як механізм перерозподілу створеної вартості, а як ядро нової парадигми господарювання. Їх удосконалення можливе лише через інтеграцію людини – як суб'єкта праці, знання й привласнення – у центр економічного процесу. У межах реконструктивної логіки стає очевидним: справедливість не заперечує ефективність, а постає її необхідною передумовою, оскільки лише справедливий розподіл формує стійку основу для відтворення людського потенціалу, технологічного оновлення і суспільної цілісності.

Основні положення цього розділу викладені у статтях автора: [5;7;10].

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження розподільчих відносин в умовах формування інформаційно-мережевої економіки було спрямоване на вирішення актуального наукового завдання щодо теоретичного обґрунтування змін у розподільчих відносинах, зумовлених впливом інформаційно-мережевої економіки, та розкриття ключових напрямів їх трансформації з метою гармонізації соціальної справедливості й економічної ефективності як фундаменту для реконструкції економіки України. На основі проведених досліджень сформульовано такі висновки:

1. У процесі становлення інформаційно-мережевої економіки розподільчі відносини еволюціонують від похідної функції виробництва до ключового структурного компонента економічного ладу. Власність набуває субстанційного значення, визначаючи способи залучення людини до економічної діяльності, структуру зайнятості та механізми привласнення. Вона реалізується через алгоритмічно опосередковані режими доступу до цифрових благ, що трансформують традиційні відносини володіння, відчуження та привласнення в динамічний процес перемикання прав у реальному часі. Розподіл у цій системі виступає вихідною ланкою, що інтегрує соціальні, економічні та антропологічні чинники, формуючи нову архітектуру господарських процесів.

2. Розподільчі відносини нерозривно пов'язані з природою праці та її організацією. Праця в інформаційно-мережевій економіці трансформується з фізичної діяльності в переважно інтелектуальну, охоплюючи програмування, аналітику даних і створення цифрового контенту, тоді як фізична праця відходить на другий план, обслуговуючи інформаційну інфраструктуру. Зайнятість набуває гнучкості через платформну економіку, але породжує

соціально-економічну вразливість через юридичну невизначеність, приховані трудові відносини та відсутність соціального захисту. Дохід дедалі більше залежить від алгоритмічного керування, доступу до інформаційних ресурсів і участі в цифрових екосистемах, що ускладнює зв'язок між трудовим внеском і винагородою.

3. Аналіз еволюції економічної думки засвідчив поступовий перехід від розуміння розподілу як вторинного процесу до його осмислення як невід'ємної складової господарського механізму. Тип власності, що домінує в певний історичний період, визначає модальність зв'язку між виробництвом і розподілом. В інформаційно-мережевій економіці власність втрачає статичну природу, стаючи багаторівневою системою відносин, що реалізується через алгоритми, смарт-контракти та NFT, які забезпечують динамічне керування доступом до ресурсів.

4. Інформація, як ключовий ресурс інформаційно-мережевої економіки, є неконкурентним благом, здатним до багаторазового використання без втрати цінності. Це кардинально змінює логіку формування вартості: вона постає не як результат затрат праці чи матеріальних ресурсів, а як динамічний ефект мережевої взаємодії, доступу до даних і участі в цифрових екосистемах. Вартість формується в процесі безперервного обміну в мережевому просторі-часі, де традиційні моделі оцінки (трудова теорія вартості, гранична корисність) втрачають пояснювальну силу, вимагаючи нових методологічних підходів.

5. Обмін у цифровій економіці трансформується з одноразового акту купівлі-продажу в безперервний процес включеності, що реалізується через цифрові платформи, алгоритми, системи підписок і багаторівневий контроль доступу. Споживач, беручи участь в інформаційних потоках, стає співтворцем вартості, що розмиває межу між виробником і споживачем. Це створює нові

конфігурації розподільчих механізмів, де економічні вигоди концентруються в руках власників цифрової інфраструктури, посилюючи структурні диспропорції.

6. Формування доходу в інформаційно-мережевій економіці дедалі менше пов'язане з матеріальним виробництвом. Воно визначається позицією суб'єкта в мережевій структурі, ступенем включеності в цифрові мережі, роллю в генерації інформаційних потоків і доступом до даних. Це породжує приховані форми перерозподілу доданої вартості, які не завжди відповідають реальному трудовому внеску, сприяючи новим видам соціально-економічної нерівності, що посилюються концентрацією даних і алгоритмічним керуванням.

7. Штучний інтелект і цифрові технології виступають ключовими детермінантами трансформації зайнятості та розподільчих відносин. З одного боку, ШІ підвищує продуктивність і створює нові професії, з іншого — витісняє вразливі групи з ринку праці через автоматизацію рутинних і творчих завдань. ШІ не лише автоматизує процеси, а й переформатовує цінності, моделі праці та механізми розподілу, стаючи чинником концентрації економічних вигод серед власників даних і технологій.

8. Власність еволюціонує від статичної категорії до форми динамічної взаємодії. Інструменти, такі як смарт-контракти, NFT, блокчейн тощо, забезпечують багаторівневе керування доступом, де власність реалізується як процес перемикання прав у реальному часі. Платформна власність, що контролює цифрове середовище, формує нові правила участі в економіці, де привласнення поведінкового досвіду користувачів стає джерелом прибутку. Це створює нову логіку господарювання, у якій суб'єкти не обов'язково володіють ресурсом, але можуть брати участь у його використанні чи модифікації.

9. Соціально-економічна нерівність є структурною характеристикою інформаційно-мережевої економіки, проявляючись через розрив між тими, хто має доступ до алгоритмів, даних і цифрових мереж, і тими, хто залишається

виключеним. В Україні ця проблема посилюється фрагментацією інституту власності, нерівним доступом до технологій і освіти, а також наслідками гібридної війни, що спричинила масову міграцію, руйнацію інфраструктури, зростання бідності і втрату людського капіталу. Ці виклики ускладнюють реконструктивний розвиток, вимагаючи людиноцентричних підходів до відновлення.

10. Справедливість і ефективність у розподільчих відносинах є комплементарними, а не взаємовиключними. Справедливий розподіл є не лише етичною вимогою, а й функціональною умовою для відтворення людського потенціалу, технологічного оновлення та соціальної стабільності. В умовах інформаційно-мережевої економіки справедливість стає передумовою ефективності, оскільки лише за умов рівного доступу до ресурсів і можливостей суспільство може забезпечити стійке зростання та інноваційний розвиток. Для України це особливо актуально в контексті реконструкції, де розподільчі відносини мають стати механізмом формування якості життя через взаємозв'язок технологічного прогресу, зменшення нерівності та розвитку людського капіталу.

Практичне значення дослідження полягає в можливості використання його результатів для розробки політик цифрової інклюзії, справедливого оподаткування, забезпечення доступу до інформаційних ресурсів і створення механізмів динамічного розподілу доходів. Зокрема, пропонуються підходи до регулювання платформної економіки для захисту працівників, впровадження програм перекваліфікації для адаптації до цифрових технологій і створення інвестиційно-інноваційної моделі економіки, що сприятиме внутрішній самодостатності України. Запропонована логіка може стати основою для нової економічної парадигми, що ставить людину та її потенціал у центр господарських процесів, сприяючи реконструкції економіки України на засадах соціальної справедливості, економічної ефективності та стійкого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аджемоглу Д., Робінсон Дж. Вузкий коридор. Держави, суспільства і доля свободи / пер. з англ. Г. Шпак. Київ : Наш Формат, 2020. 517 с.
2. Артьомова Т. І. Зміни відносин власності під впливом глобально-локальних викликів: пошук нових методологічних підходів. *Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем* : матеріали науково-практ. конф., м. Київ, груд. 2022 р. Київ, 2022. С. 4–8.
3. Біженці з України: хто вони, скільки їх та як їх повернути? Друга хвиля дослідження. *Центр економічної стратегії*. URL: <https://ces.org.ua/refugees-from-ukraine-ukr-final-report/> (дата звернення: 18.05.2025).
4. Бородчук Н., Черенько Л. Бідність та нерівні можливості дітей в Україні. Київ : ЮНІСЕФ Україна, Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи НАН України, 2021. 103 с. URL: <https://www.unicef.org/ukraine/media/14771/file> (дата звернення: 18.05.2025).
5. Бутирін І. О. Вплив формування інформаційно-мережевої економіки на розподільчі відносини. *Інвестиції: практика та досвід*. 2025. № 10. С. 168–174. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2025.10.168> (дата звернення: 25.05.2025).
6. Бутирін І. О. Державна політика доходів в умовах цифрової трансформації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2021. № 40. С. 15–19. URL: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-40-3> (дата звернення: 18.05.2025).
7. Бутирін І. О. Логіка трансформації розподільчих відносин при переході від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки.

Економічна теорія. 2024. № 2. С. 25–44. URL: <https://doi.org/10.15407/etet2024.02.025>.

8. Бутирін І. О. Особливості функціонування розподільчих відносин в інформаційно-мережевій економіці. *Modern Science, Economy and Digital Innovation* : Міжнар. науково-практ. конф., м. Бухарест, 7–9 трав. 2025 р. 2025. С. 107–109. URL: <https://isu-conference.com/en/archive/modern-science-economy-and-digital-innovation-7-05-25/> (дата звернення: 25.05.2025).

9. Бутирін І. О. Трансформація власності як системоутворюючий чинник розподільчих відносин при переході до інформаційно-мережевої економіки. *Стратегічні пріоритети розвитку науки, освіти і суспільства* : Міжнар. науково-практ. конф., м. Полтава, 12 трав. 2025 р. Полтава, 2025. С. 18–22. URL: <https://www.economics.in.ua/2025/05/12.html> (дата звернення: 25.05.2025).

10. Бутирін І. О. Штучний інтелект та глобальна нерівність: нові виклики для розподільчих відносин. *Економіка та суспільство.* 2025. № 72. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-99> (дата звернення: 25.05.2025).

11. Вимушена міграція і війна в Україні (24 лютого – 24 березня 2022) / Л. Філіпчук та ін. *Cedos*. URL: <https://cedos.org.ua/researches/vymushena-migracziya-i-vijna-v-ukrayini-24-lyutogo-24-bereznaya-2022/> (дата звернення: 18.05.2025).

12. Воробієнко П. П., Нікітюк Л. А., Резніченко П. І. Телекомунікаційні та інформаційні мережі : підручник. Київ : Самміт-Кн., 2010. 640 с.

13. Галушка З. І., Дутчак А. В. Економічна та соціальна ефективність функціонування ринкового розподілу доходів: підходи до оцінки. *Вісник київського національного університету імені тараса шевченка. серія: економіка.* 2015. № 2. С. 11–18. URL: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2015/167-2/2> (дата звернення: 18.05.2025).

14. Гєєць В. М., Гриценко А. А. Політекономічні й інституційні засади справедливості та усталеності соціально-економічного розвитку. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2012. № 2. С. 41–46.
15. Гриценко А. А. Економіко-інформаційний імператив нової статистичної парадигми : монографія. Київ : ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», 2020. 436 с.
16. Гриценко А. А. Інформаційно-цифровий етап розвитку соціально-економічних систем. *Економіка України*. 2022. С. 29–46. URL: <https://doi.org/10.15407/econo-myukr.2022.01.029> (дата звернення: 17.05.2025).
17. Гриценко А. А. Реконструктивний розвиток: подолання конфлікту рівності та нерівності. *Український соціологічний журнал*. 2015. № 1-2. С. 23–34.
18. Гриценко А. А. Собственность как категория политической экономии (Вопросы исследования собственности методом восхождения от абстрактного к конкретному) : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Харьков, 1978. 24 с.
19. Гриценко А. А., Бурлай Т. В. Вплив цифровізації на соціальний розвиток. *Економічна теорія*. 2020. № 3. С. 24–51. URL: <https://doi.org/10.15407/etet2020.03.024> (дата звернення: 18.05.2025).
20. Гриценко А. А., Песоцька Є. І. Формування інформаційно-мережевої економіки. *Економічна теорія*. 2013. № 1. С. 5–19. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecte_2013_1_2 (дата звернення: 17.04.2025).
21. Гудима О. В. Шляхи удосконалення доходів і видатків населення. *Держава та регіони*. 2005. № 4. С. 42–46.
22. Державна служба статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.05.2025).
23. Длугопольський О. В., Длугопольська Т. І. Концепція безумовного базового доходу як альтернатива Бісмарківській моделі держави добробуту: від

теоретичних студій до експериментальних практик. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 2. С. 32–46.

24. Дутчак А. В. Розвиток теорії розподілу доходів та її сучасна концепція. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Сер. : економічні науки. 2015. № 11(3). С. 12–16. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_11\(3\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_11(3)_4).

25. Економічна ефективність vs соціальна справедливість: пріоритети розвитку України на етапі подолання кризи : колект. монографія / ред. Е. М. Лібанова. Київ : Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М.В. Птухи НАН України, 2019. 350 с.

26. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність : підручник / Е. М. Забарна та ін. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. 412 с.

27. Економічна теорія: політична економія : навч. посіб. / ред. М. І. Зверяков. Одеса : Атлант, 2014. 338 с.

28. Економіка добробуту: регулювання доходів населення та розвиток ринку праці : монографія / Н. В. Павліха та ін. Луцьк : Вежа-Друк, 2022. 212 с.

29. Жалдак Г. П., Красовська М. Р. Процеси приватизації та розвиток економіки України. *Економіка та держава*. 2020. № 11. С. 96–100. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.11.96> (дата звернення: 18.05.2025).

30. Жураковський Б. Ю., Зенів І. О. Комп'ютерні мережі : навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 328 с.

31. Задорожнюк Н. О., Щьокіна Є. Ю., Швед М. О. Розвиток відносин у сфері інтелектуальної власності: актуальні тенденції. *Економічний форум*. 2021. Т. 11, № 1. С. 122–127. URL: <https://e-forum.com.ua/uk/journals/tom-11-1-2021/rozvitok-vidnosin-u-sferi-intelektualnoyi-vlasnosti-aktualni-tendentsiyi>.

32. Зайцев Ю. К., Москаленко О. М. Трансформація форм, функцій, результатів праці в інформаційній економіці та її соціально-економічні наслідки.

Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2015. № 1. С. 53–59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2015_1_7 (дата звернення: 18.05.2025).

33. Звонар В. П., Лібанова Е. М., Лісогор Л. С. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / ред. Е. М. Лібанова. Київ : Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. 404 с.

34. Інформація. Українська бібліотечна енциклопедія. URL: <https://ube.nlu.org.ua/article/інформація> (дата звернення: 17.05.2025).

35. Карімова В. Що таке аутстафінг та як працює «оренда» спеціалістів в ІТ. *Forbes*. URL: <https://forbes.ua/leadership/chto-takoe-autstaffing-i-kak-rabotaet-arenda-spetsialistov-v-it-07012022-3119> (дата звернення: 17.05.2025).

36. Кваснікова Г. С. Доходи населення та економічний стан держави. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 4. С. 53–60.

37. Кількість - тлумачення, орфографія, новий правопис онлайн. *Тлумачний словник української мови, орфографічний словник онлайн*. URL: <https://slovnyk.ua/index.php?swrd=Кількість> (дата звернення: 18.05.2025).

38. Колот А. М., Герасименко О. О. Новітні глобальні тенденції у сфері зайнятості і доходів та їх вплив на соціальну нерівність. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2018. № 1. С. 8–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2018_1_3.

39. Колот А. М., Герасименко О. О. Соціальна нерівність доходів: глобальний вимір. *Економічна теорія*. 2017. № 4. С. 76–107.

40. Комарова О. О. Соціальна справедливість як основний принцип процесу розподілу соціальних трансфертів. *Соціум*. 2008. Т. 25, № 2. С. 106–112.

41. Концепція переходу Української РСР до ринкової економіки : Концепція Верхов. Ради Укр. Рад. Соціаліст. Респ. від 01.11.1990 : станом на 7 трав. 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0001460-90#Text> (дата звернення: 18.05.2025).

42. Корнівська В. О. Інформаційно-мережева економіка: від інститутів до патернів. *Економічна теорія*. 2018. № 1. С. 79–94.
43. Лібанова Е. М. Нерівність в українському суспільстві: витоки та сучасність. *Економіка України*. 2014. № 3. С. 4–19. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2014_3_2 (дата звернення: 18.05.2025).
44. Маджумдар О. Людмила Черенко: більшість українців не знайшли себе за кордоном – повернуться, коли стане безпечно. *РБК-Україна*. URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/lyudmila-cherenko-bilshist-ukrayintsiv-znayshli-1705505500.html> (дата звернення: 18.05.2025).
45. Маслов А. О. Інформаційна економіка: становлення, структура та теоретичне осмислення : монографія. 2-ге вид. Київ : ВПЦ «Київ. ун-т», 2016. 510 с.
46. Мельник В. П. Об'єктивна реальність. *Енциклопедія Сучасної України*. URL: <https://esu.com.ua/article-74578> (дата звернення: 18.05.2025).
47. Мінімальна заробітна плата (2000-2025). Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/> (дата звернення: 20.05.2025).
48. Мінфін - все про фінанси: новини, курси валют, банки. URL: <https://minfin.com.ua/> (дата звернення: 18.05.2025).
49. Мірясов Ю. О. Алокаційні механізми в структурі розподільчих відносин. *Грааль науки*. 2023. № 27. С. 33–38. URL: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.12.05.2023.001> (дата звернення: 26.05.2025).
50. Непрядкіна Н. В. Формування людського потенціалу в сучасних умовах розвитку держав. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*. 2019. № 10. С. 160–166.
51. Основи економічної теорії : підручник / Л. С. Шевченко та ін. Харків : Право, 2008. 448 с.

52. Основи економічної теорії : навч. посіб. / І. О. Ревак та ін. Львів : ЛьвДУВС, 2019. 191 с.

53. Пенсійний фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/> (дата звернення: 18.05.2025).

54. Пищуліна О. Економічна модель «безумовного базового доходу»: нова соціальна альтернатива. *Центр Разумкова*. URL: https://razumkov.org.ua/upload/1456388199_file.pdf (дата звернення: 18.05.2025).

55. Пікетті Т. Капітал у XXI столітті / пер. з англ. Н. Палій. Київ : Наш Формат, 2016. 696 с.

56. Предборський В.А., Гарін Б.Б., Кухаренко В.Д. Економічна теорія : підручник / за ред. В.А. Предборського. Київ : Кондор, 2003. 492 с.

57. Про власність : Закон України від 07.02.1991 № 697-XII : станом на 20 черв. 2007 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/697-12#Text> (дата звернення: 17.05.2025).

58. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету : Наказ М-ва фінансів України від 12.03.2012 № 333 : станом на 5 верес. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12#Text> (дата звернення: 18.05.2025).

59. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР : станом на 24 серп. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр#Text> (дата звернення: 18.05.2025).

60. Про прожитковий мінімум : Закон України від 15.07.1999 № 966-XIV : станом на 20 січ. 2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14#Text> (дата звернення: 18.05.2025).

61. Продаж елітних іномарок б'є рекорди: хто і для кого насправді їх скуповує. *Мінфін*. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2024/07/25/131546407/> (дата звернення: 18.05.2025).

62. Радченко В. В. Первісне накопичення капіталу та власність в економіці України // *Теоретичні та прикладні питання економіки* : зб. наук. пр. Вип. 21. Київ, 2010. С. 140–145.

63. Рівень життя населення України / НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України : монографія / ред. Л. М. Черенько. Київ : ТОВ «Вид-во «Консультант», 2006. 417 с.

64. Резильєнтність соціально-економічної системи: стратегія і тактика мінімізації нерівностей українського суспільства / В. В. Близнюк та ін. *Журнал європейської економіки*. 2024. Т. 23, No 4. С. 583—603. URL: <https://jeej.wunu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/1805> (дата звернення: 17.04.2025).

65. Реконструкція (значення). *Вікіпедія*. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Реконструкція_ (дата звернення: 18.05.2025).

66. Сігаєв А. О., Шинкарук О. В. Людський потенціал» та «людський капітал» як категорії механізму управління національним господарством. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. № 5. С. 201–211.

67. Скотний П. В. Власність як соціально-економічний феномен: філософський аспект. *Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка* : збірник наукових праць. 2009. С. 60–63. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/9570> (дата звернення: 17.05.2025).

68. Степаненко С. В., Яковенко Л. І. Трансформація відносин власності в умовах формування постіндустріальної економіки : монографія. Полтава : Скайтек, 2009. 184 с. URL: <http://dspace.pnpu.edu.ua/handle/123456789/2837> (дата звернення: 17.05.2025).

69. Стожок О. З. Формування і розподіл доходів населення в умовах трансформації економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 051. Донецьк, 2004. 20 с.
70. Стратегія розвитку штучного інтелекту в Україні : монографія / ред. А. І. Шевченко. Київ : ППШ, 2023. 305 с.
71. Туль С. І. Нові форми праці в умовах діджиталізації економіки та світового ринку праці. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. № 23. С. 100–104.
72. Тютюнникова С. В. Формирование доходов населения в условиях рыночной трансформации. – Харьков : Основа, 1999. 273 с.
73. Тютюнникова С. В., Савицька Н. Л. Проблеми формування людського потенціалу на шляху до економіки знань в Україні. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 48–54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2013_4_7 (дата звернення: 18.05.2025).
74. Хомяк М. Я. Бідність в Україні у показниках соціальної статистики. *Соціологічні студії*. 2013. № 2. С. 70–76.
75. Щербак В. Г. Тенденції поширення інтелектуальної праці як чинник розвитку трудового потенціалу. *Актуальні проблеми економік*. 2010. № 10 (112). С. 105–110.
76. Якість - тлумачення, орфографія, новий правопис онлайн. *Тлумачний словник української мови, орфографічний словник онлайн*. URL: <https://slovnuk.ua/index.php?swrd=якість> (дата звернення: 18.05.2025).
77. Яковенко Р. В. Людський капітал та людський потенціал. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2013. № 24. С. 186–193. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2013_24_31 (дата звернення: 18.05.2025).

78. Яременко О. Л. Суперечлива єдність економічної ефективності і соціальної справедливості як чинник функціонування та еволюції економічних систем. *Економічна теорія*. 2017. № 4. С. 19–32. URL: <https://doi.org/10.15407/etet2016.04.019> (дата звернення: 18.05.2025).

79. Ярошенко І. В., Костяна О. В. Економічна криза 2014 р. в Україні та антикризова податкова політика. *Бізнес Інформ*. 2014. № 10. С. 318–323. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_10_53 (дата звернення: 18.05.2025).

80. Юрчик Г. М., Самолук Н. М. Доходи населення: теоретичний аспект, структурно-динамічні особливості формування в Україні. *Вісник НУБГП*. 2022. Т. 4, № 100. С. 222. URL: <https://doi.org/10.31713/ve4202220> (дата звернення: 18.05.2025).

81. 2024 annual work trend index from Microsoft and Linkedin. *Microsoft*. URL: <https://news.microsoft.com/annual-wti-2024/> (date of access: 17.05.2025).

82. Ante L., Fiedler I. The new digital economy: How Decentralized finance (DeFi) and non-fungible tokens (NFTs) are transforming value creation, ownership models, and economic systems. *Digital business*. 2024. URL: <https://doi.org/10.1016/j.digbus.2024.100094> (date of access: 17.04.2025).

83. Ante L., Wazinski F.-P., Saggiu A. Digital real estate in the metaverse: an empirical analysis of retail investor motivations. *Finance research letters*. 2023. P. 1–14. URL: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104299> (date of access: 17.05.2025).

84. Aristotle. *Nicomachean ethics*. Kitchener : Batoche Books, 1999. URL: <https://historyofeconomicthought.mcmaster.ca/aristotle/Ethics.pdf>.

85. Aristotle. *Politics*. Kitchener : Batoche Books, 1999. URL: <https://historyofeconomicthought.mcmaster.ca/aristotle/Politics.pdf>.

86. Atkinson A. B., Bourguignon F. *Handbook of Income Distribution*. Vol 2B. Elsevier Science & Technology Books, 2014. 1078 p.

87. Barzel Y. Economic analysis of property rights. 2nd ed. Cambridge : Cambridge University Press, 1997. 176 p.
88. Belk R., Humayun M., Brouard M. Money, possessions, and ownership in the Metaverse: NFTs, cryptocurrencies, Web3 and Wild Markets. *Journal of Business Research*. 2022. Vol. 153. P. 198–205. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.08.031> (date of access: 20.05.2025).
89. Bellavitis C., Fisch C., Momtaz P. P. The rise of decentralized autonomous organizations (DAOs): a first empirical glimpse. *Venture capital*. 2022. P. 1–17. URL: <https://doi.org/10.1080/13691066.2022.2116797> (date of access: 17.05.2025).
90. Benkler Y. The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom. New Haven; London: Yale University Press, 2006. 515 p.
91. Bowles S., Gintis H. Reciprocity, Self-Interest, and the Welfare State. *Nordic Journal of Political Economy*. 2000. Vol. 26. P. 33–53.
92. Brynjolfsson E., McAfee A. The second machine age : work, progress, and prosperity in a time of brilliant technologies. New York : W.W. Norton & Company, 2014. 309 p.
93. Castells M. The Rise of the Network Society. Malden: Blackwell, 1996. 556 p.
94. Catalano M., Leise T., Pfaff T. Measuring resource inequality: the gini coefficient. *Numeracy*. 2009. Vol. 2, no. 2. URL: <https://doi.org/10.5038/1936-4660.2.2.4> (date of access: 18.05.2025).
95. Clark J. B. The distribution of wealth. New York : Macmillan, 1899. 445 p.
96. Clark J. M. Studies in the economics of overhead costs. Chicago : University of Chicago Press, 1981. 502 p.
97. Coase R. The Nature of the firm. New York : Oxford University Press, 1991. 235 p.

98. Coase R. H. The problem of social cost. *The Journal of law and Economics*. 1960. Vol. 3. P. 1–44. URL: <https://doi.org/10.1086/466560> (date of access: 17.05.2025).
99. Commons J. R. Institutional economics : its place in political economy. New York : Macmillan, 1934. 944 p.
100. Country comparisons – death rate. *Central Intelligence Agency*. URL: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/field/death-rate/country-comparison/> (date of access: 18.05.2025).
101. Crowell C. R., Anderson D. C. The scientific and methodological basis of a systematic approach to human behavior management. *Journal of organizational behavior management*. 1983. Vol. 4, no. 1-2. P. 1–32. URL: https://doi.org/10.1300/j075v04n01_01 (date of access: 17.05.2025).
102. Crowdsourcing: a review and suggestions for future research / A. Ghezzi et al. *International journal of management reviews*. 2017. Vol. 20, no. 2. P. 343–363. URL: <https://doi.org/10.1111/ijmr.12135> (date of access: 17.05.2025).
103. Decentraland white paper / E. Ordano et al. *Decentraland*. URL: <https://decentraland.org/whitepaper.pdf> (date of access: 17.05.2025).
104. Deleuze G., Guattari F. Capitalism and schizophrenia / trans. from French by R. Hurley, M. Seem, H. R. Lane. Minneapolis : University of Minnesota Press, 1983. 397 p.
105. Demsetz H. Toward a theory of property rights. *American economic review*. Vol. 57, no. 2. P. 347–359.
106. DiMaggio P., Hargittai E. From the "digital divide" to "digital inequality": Studying internet use as penetration increases. Princeton: Center for Arts and Cultural Policy Studies, Princeton University, 2001. URL: https://digitalinclusion.typepad.com/digital_inclusion/documentos/digitallinequality.pdf (date of access: 18.05.2025).

107. Esping-Andersen G., Myles J. Economic Inequality and the Welfare State. *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. 2012. P. 639–664. URL: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199606061.013.0025>.
108. Eucken W. The foundations of economics. Berlin, Heidelberg : Springer Berlin Heidelberg, 1992. URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-642-77318-1> (date of access: 17.05.2025).
109. Flexibility, politics & strategy: in defence of the model of the flexible firm / S. J. Procter et al. *Work, employment & society*. 1994. Vol. 8, no. 2. P. 221–242. URL: <https://doi.org/10.1177/0950017094008002005> (date of access: 18.05.2025).
110. Foss K., Foss N. Coasian and modern property rights economics. *Journal of institutional economics*. 2014. Vol. 11, no. 2. P. 391–411. URL: <https://doi.org/10.1017/s1744137414000484> (date of access: 17.05.2025).
111. Friedman M. A monetary history of the United States, 1867-1960. Princeton : Princeton University Press, 1963. 860 p.
112. Friedman M. Capitalism and freedom. Chicago : University of Chicago Press, 1982. 202 p.
113. Friedman M. The Role of Monetary Policy. *The American Economic Review*. 1968. Vol. 58, no. 1. P. 1–17.
114. Gini index - Ukraine. *World Bank Open Data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?locations=UA> (date of access: 18.05.2025).
115. Good Gig, Bad Gig: Autonomy and Algorithmic Control in the Global Gig Economy / A. J. Wood et al. *Work, Employment and Society*. 2018. Vol. 33, no. 1. P. 56–75. URL: <https://doi.org/10.1177/0950017018785616> (date of access: 20.05.2025).
116. Gowdy J. M. Evolutionary theory and economic policy with reference to sustainability. *Journal of bioeconomics*. 2006. Vol. 8, no. 1. P. 1–19. URL: <https://doi.org/10.1007/s10818-006-7213-0> (date of access: 13.05.2025).

117. Gros J. Quality and quantity. *Monist*. 1905. Vol. 15, no. 3. P. 361–374. URL: <https://doi.org/10.5840/monist19051535> (date of access: 18.05.2025).
118. Grossman S. J., Hart O. D. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration. *Journal of political economy*. 1986. Vol. 94, no. 4. P. 691–719. URL: <https://doi.org/10.1086/261404> (date of access: 17.05.2025).
119. Hall B. H. Innovation and productivity. *National Bureau of Economic Research*. URL: <https://www.nber.org/papers/w17178> (date of access: 17.05.2025).
120. Hardt M., Negri A. *Empire*. Harvard University Press, 2001. 496 p. URL: <https://doi.org/10.4159/9780674038325> (date of access: 17.05.2025).
121. Harris S. E. *The new economics: Keynes' influence on theory and public policy*. New York : A. M. Kelley, 1965. 686 p.
122. Hart O., Moore J. Property rights and the nature of the firm. *Journal of political economy*. 1990. Vol. 98, no. 6. P. 1119–1158. URL: <https://doi.org/10.1086/261729> (date of access: 17.05.2025).
123. Hayek F. A. *Denationalisation of money: An analysis of the theory and practice of concurrent currencies*. London : Institute of Economic Affairs, 1976. 107 p.
124. Hayek F. A. *The Road to Serfdom*. Routledge, 1976. URL: <https://doi.org/10.4324/9780203991718> (date of access: 20.05.2025).
125. Hicks J. R. *Value and capital: an inquiry into some fundamental principles of economic theory*. 2nd ed. Oxford : Clarendon Press, 1946. 340 p.
126. Higgins S., Lustig N. Can a poverty-reducing and progressive tax and transfer system hurt the poor?. *Journal of Development Economics*. 2016. Vol. 122. P. 63–75. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2016.04.001> (date of access: 20.05.2025).
127. *Human development report 2023/2024: breaking the gridlock - reimagining cooperation in a polarized world*. New York : United Nations Fund for Population Activities, 2024. 307 p.

128. Huws U. Logged labour: a new paradigm of work organisation?. *Work organisation, labour & globalisation*. 2016. Vol. 10, no. 1. P. 7–26. URL: <https://doi.org/10.13169/workorglaboglob.10.1.0007> (date of access: 18.05.2025).

129. Income inequality: gini coefficient. *Our World in Data*. URL: <https://ourworldindata.org/grapher/gini-coefficient-world-bank-marimekko?country=UKRDEUPOLFRAHUNNLDAUTBELHRVCZEESTFINGRCESPIRLLTULUXLVAMLTPRTRIOUSVNSVKSWEITABGRCYP> (date of access: 18.05.2025).

130. Inequality Inc.: how corporate power divides our world and the need for a new era of public action. Oxford : Oxfam GB, 2024. URL: <https://doi.org/10.21201/2024.000007> (date of access: 15.05.2025).

131. Kemp S. Digital 2023: global overview report. DataReportal. URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2023-global-overview-report> (date of access: 17.05.2025).

132. Kenney M., Zysman J. The rise of the platform economy. *Issues in Science and Technology*. 2016. Vol. 32, no. 3. P. 61–69.

133. Keynes J. M. The general theory of employment, interest, and money. Prometheus, 1997. 423 p.

134. Kitson M. Labour markets, social justice and economic efficiency. *Cambridge Journal of Economics*. 2000. Vol. 24, no. 6. P. 631–641. URL: <https://doi.org/10.1093/cje/24.6.631> (date of access: 18.05.2025).

135. Kliman A. Reclaiming Marx's Capital: A Refutation of the Myth of Inconsistency. Lanham: Lexington Books, 2007. 228 p.

136. Kurzweil R. The Singularity is Near: When Humans Transcend Biology. New York : Viking Penguin, 2005. 652 p.

137. Leimeister J. M., Zogaj S., Durward D. New forms of employment and IT -- crowdsourcing. *4th conference of the regulating for decent work network*. URL: <https://ssrn.com/abstract=2736953> (date of access: 18.05.2025).
138. List F. National system of political economy. Philadelphia : J. B. Lippincott & Co., 1856. 497 p. URL: <https://ia600208.us.archive.org/24/items/nationalsystemof00list/nationalsystemof00list.pdf>.
139. Mandl I. New forms of employment: 2020 update. *Eurofound*. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/en/publications/2020/new-forms-employment-2020-update> (date of access: 17.05.2025).
140. Marinesc D. C. Cloud computing: theory and practice. Imprint: Morgan Kaufmann, 2017. 586 p.
141. Marshall A. Principles of Economics. Palgrave Macmillan, 1890. 720 p.
142. Marx K. The capital: all 3 volumes - complete edition. e-artnow, 2018. 2999 p.
143. Maslow A. H. Motivation and personality. 2nd ed. New York : Harper & Row, 1970. 369 p.
144. McKinney E. H., Yoos C. J. Information about information: a taxonomy of views. *MIS quarterly*. 2010. Vol. 34, no. 2. P. 329. URL: <https://doi.org/10.2307/20721430> (date of access: 17.05.2025).
145. McMaster University Archive for the History of Economic Thought. URL: <https://historyofeconomicthought.mcmaster.ca/aristotle/Politics.pdf> (дата звернення: 15.05.2025).
146. Mill J. S. Principles of political economy. CreateSpace Independent Publishing Platform, 2011. 138 p.
147. Mitchell W. C. Business cycles, the problem and its setting. New York : National Bureau of Economic Research, 1928. 444 p.

148. Morone P., Navia R. New consumption and production models for a circular economy. *Waste management & research*. 2016. Vol. 34, no. 6. P. 489–490. URL: <https://doi.org/10.1177/0734242x16652281> (date of access: 13.05.2025).

149. Mun T. England's treasure by forraign trade. Oxford : Published for Economic History Society by Blackwell, 1928. 88 p.

150. Nazif S., Hasković Džubur A. Information networks – concept, classification and application. *Science, engineering and technology*. 2021. Vol. 1, no. 2. P. 59–67. URL: <https://doi.org/10.54327/set2021/v1.i2.11> (date of access: 17.05.2025).

151. North D. C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press, 1990.

152. North D. C. Transaction costs, institutions, and economic history. *Zeitschrift für die gesamte staatswissenschaft / journal of institutional and theoretical economics*. 1984. Vol. 140. P. 7–17. URL: <http://www.jstor.org/stable/40750667>.

153. Ostrom E., Hess C. Private and Common Property Rights. *SSRN Electronic Journal*. 2007. URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1936062> (date of access: 20.05.2025).

154. Pareto V. Manual of political economy: a variorum translation and critical edition. Oxford : Oxford University Press, 2014. 660 p.

155. Parker G., Choudary S. P., Alstyne M. W. V. Platform revolution: how networked markets are transforming the economy and how to make them work for you. New York : Norton & Company, Incorporated, W. W., 2016. 352 p.

156. Parsons T. Politics and social structure. New York : Free Press, 1969. 557 p.

157. Parsons T. Social systems and the evolution of action theory. New York : Free Press, 1977. 420 p.

158. Pigou A. C. Wealth and welfare. Creative Media Partners, LLC, 2018. 536 p.

159. Piketty T. Capital and ideology. Harvard University Press, 2020. URL: <https://doi.org/10.4159/9780674245075> (date of access: 13.05.2025).
160. Plato. The Republic of Plato: Translated with introduction and notes by Francis Macdonald Cornford. New York and London : Oxford University Press, 1974. 366 p.
161. Postman L. Rewards and punishments in human learning. *Psychology in the making: histories of selected research problems*. New York, 1962. P. 331–401.
162. Poverty, prosperity, and planet report 2024: pathways out of the polycrisis. Washington, DC: World Bank, 2024. URL: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-2123-3> (date of access: 15.05.2025).
163. Preston L. J., Dartnell L. R. Planetary habitability: lessons learned from terrestrial analogues. *International Journal of Astrobiology*. 2014. Vol. 13, no. 1. P. 81–98. URL: <https://doi.org/10.1017/s1473550413000396> (date of access: 18.05.2025).
164. Quesnay F. Tableau économique. London : Macmillan, 1894.
165. Raworth K. Doughnut economics: seven ways to think like a 21st-century economist. Random House Business Books, 2017. 384 p.
166. Ricardo D. The principle of political economy and taxation. Kitchener : Batoche Books, 2001. 313 p. URL: <https://historyofeconomicthought.mcmaster.ca/ricardo/Principles.pdf>.
167. Romer P. M. Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98, no. 5, Part 2. P. S71–S102. URL: <https://doi.org/10.1086/261725> (date of access: 18.05.2025).
168. Roth E. ChatGPT now has over 300 million weekly users. The Verge. URL: <https://www.theverge.com/2024/12/4/24313097/chatgpt-300-million-weekly-users> (date of access: 17.05.2025).
169. Russell S. Human compatible: artificial intelligence and the problem of control. New York : Viking Penguin, 2019. 352 p.

170. Russell S. J., Norvig P. Artificial intelligence: a modern approach. Pearson Education, Limited, 2021. 1152 p.
171. Sahlins M. Stone Age Economics. London: Routledge, 1972. 348 p.
172. Sako M. Outsourcing and offshoring: implications for productivity of business services. *Oxford review of economic policy*. 2006. Vol. 22, no. 4. P. 499–512. URL: <https://doi.org/10.1093/oxrep/grj029> (date of access: 18.05.2025).
173. Santana C., Albareda L. Blockchain and the emergence of Decentralized Autonomous Organizations (DAOs): An integrative model and research agenda. *Technological Forecasting and Social Change*. 2022. Vol. 182. URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121806> (date of access: 27.05.2025).
174. Say J.-B. A treatise on political economy; or the production, distribution, and consumption of wealth. Kitchener : Batoche Books, 2001. URL: <https://historyofeconomicthought.mcmaster.ca/say/treatise.pdf>.
175. Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism and Democracy. London: Routledge, 2006. 460 p.
176. Schumpeter J. A. History of economic analysis. Routledge, 2006. 430 p. URL: <https://doi.org/10.4324/9780203983911> (date of access: 17.05.2025).
177. Sen A. K. Development as freedom. New York : Knopf, 1999. 366 p.
178. Shannon C. E. A mathematical theory of communication. *Bell system technical journal*. 1948. Vol. 27, no. 3. P. 379–423. URL: <https://doi.org/10.1002/j.1538-7305.1948.tb01338.x> (date of access: 17.05.2025).
179. Shared Capitalism at Work: Employee ownership, profit and gain sharing, and broad-based stock options / ed. by K. Douglas, F. R. B. 1943-, B. J. R. Chicago : The University of Chicago Press, 2010. 432 p.
180. Shorrocks A. Income inequality and income mobility. *Journal of economic theory*. 1978. Vol. 19, no. 2. P. 376–393. URL: [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(78\)90101-1](https://doi.org/10.1016/0022-0531(78)90101-1) (date of access: 13.05.2025).

181. Simon H. A. Organizations and markets. *Journal of economic perspectives*. 1991. Vol. 5, no. 2. P. 25–44. URL: <https://doi.org/10.1257/jep.5.2.25> (date of access: 17.05.2025).
182. Smith A. The theory of moral sentiments. Empire Books, 2011. 312 p.
183. Smith A. The wealth of nations. 12th Media Services, 2018. 530 p.
184. Sohn-Rethel A. Intellectual and manual labour: a critique of epistemology. London : Macmillan, 1978. 216 p.
185. Srnicek N. Platform capitalism. Polity Press, 2017. 120 p.
186. Tapscott D. The digital economy: promise and peril in the age of networked intelligence. McGraw-Hill, 1997. 342 p.
187. The AI index 2025 annual report / N. Maslej et al. Stanford, CA : Institute for Human-Centered AI, Stanford University, 2025. 414 p. URL: https://hai-production.s3.amazonaws.com/files/hai_ai_index_report_2025.pdf (date of access: 17.05.2025).
188. The future of jobs report 2020. *World Economic Forum*. URL: <https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2020/> (date of access: 17.05.2025).
189. Tran M., Sokas R. K. The gig economy and contingent work. *Journal of occupational and environmental medicine*. 2017. Vol. 59, no. 4. P. e63-e66. URL: <https://doi.org/10.1097/jom.0000000000000977> (date of access: 18.05.2025).
190. Valenduc G., Vendramin P. Work in the digital economy: sorting the old from the new. *European Trade Union Institute*. URL: <https://www.etui.org/publications/working-papers/work-in-the-digital-economy-sorting-the-old-from-the-new> (date of access: 18.05.2025).
191. Van der Zwan P., Hessels J., Burger M. Happy Free Willies? Investigating the relationship between freelancing and subjective well-being. *Small business*

economics. 2019. Vol. 55, no. 2. P. 475–491. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00246-6> (date of access: 18.05.2025).

192. Veblen T. The theory of the leisure class. Delhi : Aakar Books, 2005. 336 p.

193. Walras L. Elements of Pure Economics. Routledge, 2013. 624 p. URL: <https://doi.org/10.4324/9781315888958> (date of access: 20.05.2025).

194. What is artificial general intelligence (AGI)?. *McKinsey & Company*. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-artificial-general-intelligence-agi> (date of access: 17.05.2025).

195. Wiener N. Cybernetics: or Control and communication in the animal and the machine. New York : M.I.T. Press, 1961. 209 p.

196. Wilkinson R., Pickett K. The spirit level: why equality is better for everyone. Penguin, 2010. 368 p.

197. Williamson O. E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. New York : Free Press, 1987. 450 p.

198. Woodcock J. Fight against platform capitalism: an inquiry into the global struggles of the gig economy. London : University of Westminster Press, 2021. 111 p. URL: <https://doi.org/10.16997/book51> (date of access: 18.05.2025).

199. Woodcock J., Graham M. The gig economy: a critical introduction. Cambridge : Polity Press, 2020. 240 p.

200. Zuboff S. The age of surveillance capitalism: the fight for a human future at the new frontier of power. New York : Public Affairs, 2019. 704 p.

201. Zuboff S. Big other: Surveillance Capitalism and the Prospects of an Information Civilization. *Journal of Information Technology*. 2015. Vol. 30, no. 1. P. 75–89. URL: <https://doi.org/10.1057/jit.2015.5> (date of access: 20.05.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

Публікації у фахових виданнях України з присвоєнням категорії «Б»:

1. Бутирін І. О. Державна політика доходів в умовах цифрової трансформації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2021. № 40. С. 15–19.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-40-3>

URL: http://visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/40_2021ua/5.pdf

2. Бутирін І. О. Логіка трансформації розподільчих відносин при переході від індустріально-ринкової до інформаційно-мережевої економіки. *Економічна теорія*. 2024. № 2. С. 25–44.

DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2024.02.025>

URL: https://etet.org.ua/?page_id=530&aid=703

3. Бутирін І. О. Штучний інтелект та глобальна нерівність: нові виклики для розподільчих відносин. *Економіка та суспільство*. 2025. № 72.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-99>

URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/5759>

4. Бутирін І. О. Вплив формування інформаційно-мережевої економіки на розподільчі відносини. *Інвестиції: практика та досвід*. 2025. № 10. С. 168–174.

DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2025.10.168>

URL: <https://nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/6412>

Публікації, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

5. Бутирін І. О. Особливості функціонування розподільчих відносин в інформаційно-мережевій економіці. *Modern Science, Economy and Digital Innovation* : Міжнар. науково-практ. конф., м. Бухарест, 7–9 трав. 2025 р. 2025. С. 107–109.

URL: <https://isu-conference.com/en/archive/modern-science-economy-and-digital-innovation-7-05-25/>

DOI: <https://doi.org/10.70286/isu-07.05.2025>

6. Бутирін І. О. Трансформація власності як системоутворюючий чинник розподільчих відносин при переході до інформаційно-мережевої економіки. *Стратегічні пріоритети розвитку науки, освіти і суспільства* : Міжнар. науково-практ. конф., м. Полтава, 12 трав. 2025 р. Полтава, 2025. С. 18–22.

URL: <https://www.economics.in.ua/2025/05/12.html>



Рисунок Б1. Загальна систематизація форм розподілу

Джерело: розроблено автором

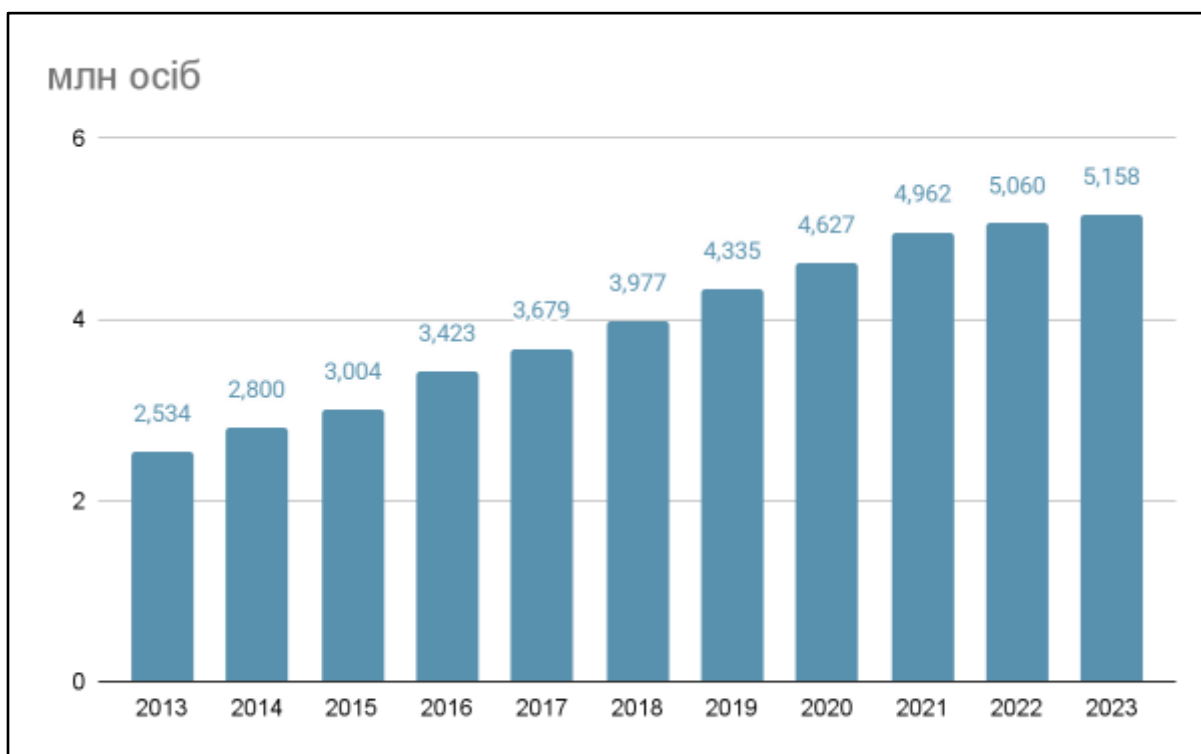


Рисунок В1. Динаміка кількості користувачів Інтернету у 2013-2023 рр.

Джерело: складено автором на основі [131]

Додаток Г



Рисунок Г1. Динаміка корпоративних інвестицій в ІІІ в 2013 - 2023 роках

Джерело: складено автором на основі [187]

Додаток Д

Таблиця Д1. Атрибути мережевої людини

Атрибут	Характеристика
Гнучкість та адаптабельність	Людина розвиває в собі навички гнучкості та адаптабельності, оскільки вона стикається із постійною зміною мереж. Це вимагає від індивіда швидко реагувати на нові умови, змінювати свої думки та моделі поведінки.
Технологічна залежність	Людина втрачає свою незалежність від технологій, оскільки її повсякденне життя та робочий процес стають неможливими без інтеграції з інформаційними технологіями.
Діджитал взаємодія	Людина взаємодіє в інформаційно-мережевому оточенні з іншими учасниками такої мережі за допомогою нових форм комунікації та спілкування. Віртуальні платформи та соціальні мережі впливають на формування відносин та створення нових мережевих зв'язків.
Споживання великих даних	Людина в інформаційно-мережевій економіці розуміє важливість обробки та аналізу великих обсягів даних для прийняття рішень. Вона використовує аналітику даних для прогнозування та оптимізації різних аспектів свого життя та діяльності.
Технологічна інтеграція	Людина постійно пристосовується до нового середовища, використовуючи інформаційні технології для розвитку особистого та професійного потенціалу.

Джерело: розроблено автором

Додаток Е

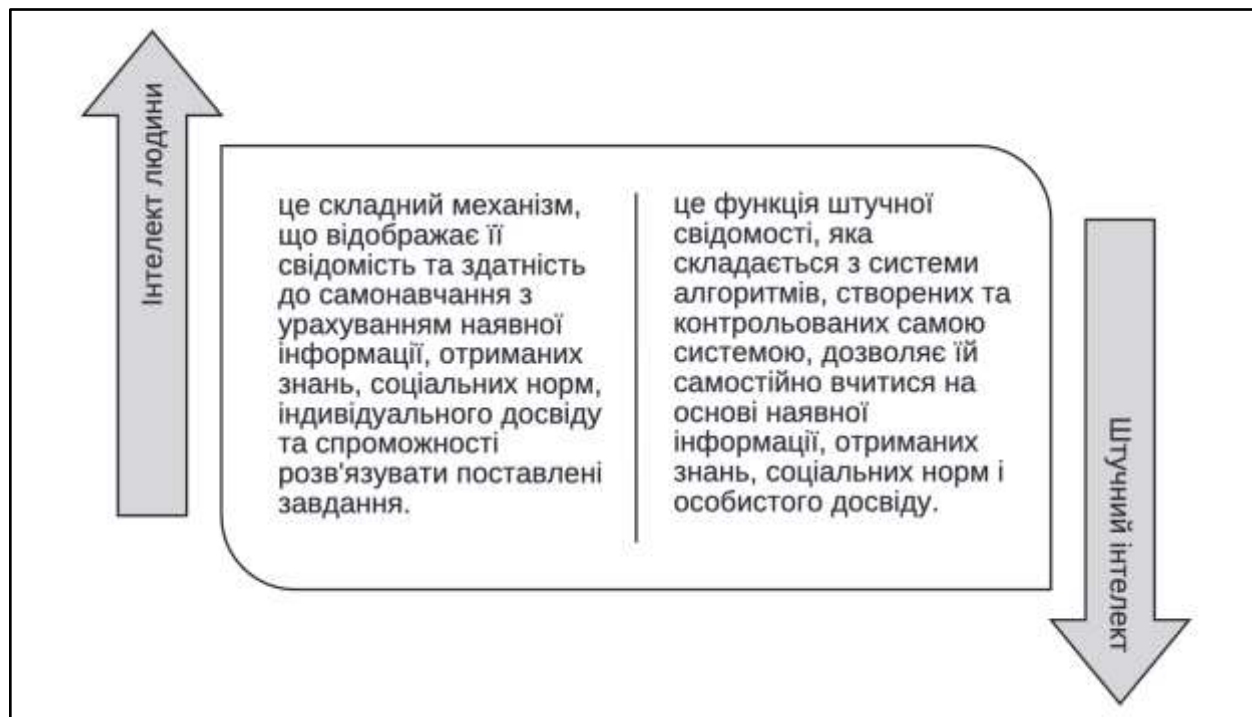


Рисунок Е1. Технологічний погляд на людський і штучний Інтелект

Джерело: [70, с. 10]

Додаток Є

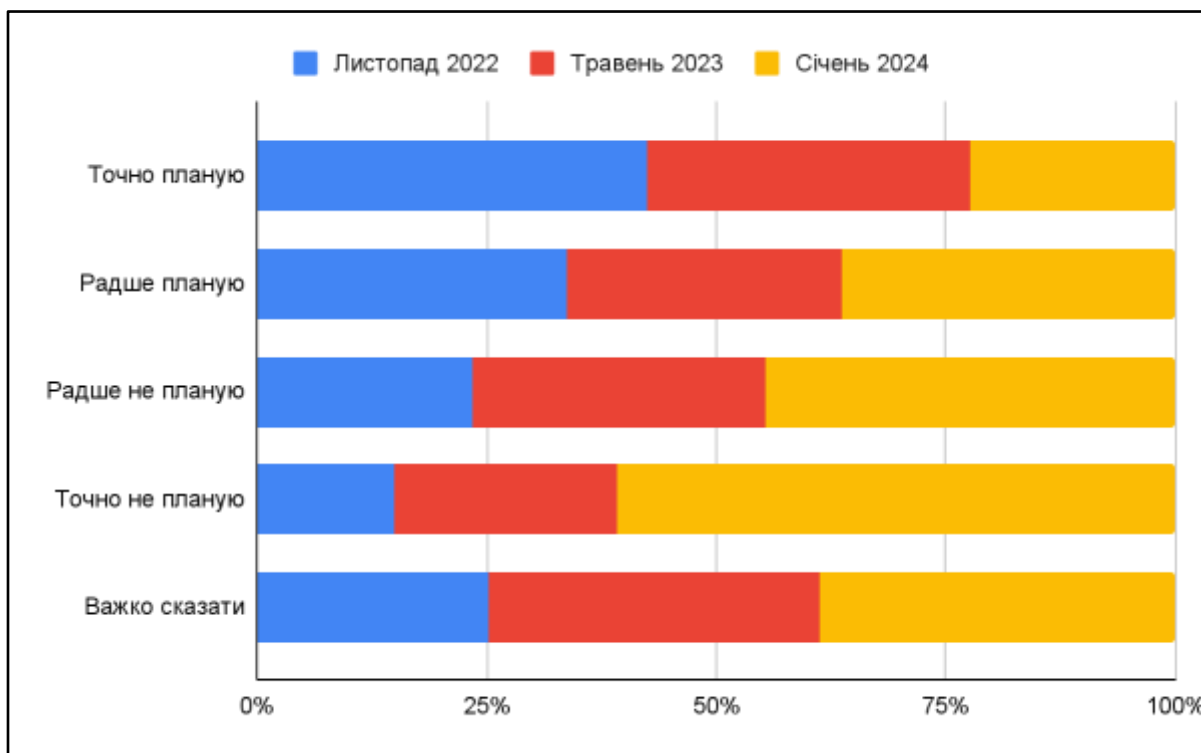


Рисунок Є1. Динаміка намірів до повернення українців за кордоном

Джерело: складено автором на основі [3]

Таблиця Ж1. Аргументи «за» та «проти» застосування ББД

Аргументи «за»	Аргументи «проти»
Підтримка малозабезпечених. ББД зменшує ефект «пастки доходів», забезпечуючи фінансову підтримку незалежно від додаткових доходів.	Зменшення мотивації до роботи. Отримуючи стабільний дохід, люди можуть втратити стимул працювати і витратити більше часу на розваги.
Вирішення технологічного безробіття. Автоматизація скорочує робочі місця, а ББД дозволяє людям довше шукати підходящу роботу.	Високі витрати. Впровадження ББД потребує значних фінансових ресурсів, що може бути важким для багатьох країн.
Підтримка працюючих бідних. ББД надає рівні можливості, стимулюючи працю для покращення життя.	Проблеми з фінансуванням. Для забезпечення ББД потрібно буде значно підвищити податки, що змінить податкову систему.
Зменшення бюрократії. ББД об'єднує різні соціальні виплати, зменшуючи адміністративні витрати.	Соціальна ізоляція вразливих груп. ББД може залишити без належної уваги інвалідів, людей похилого віку та хронічно хворих.
Підвищення купівельної спроможності. ББД сприяє економічній рівності та збільшує купівельну спроможність населення.	Зростання міграції. ББД може приваблювати мігрантів, що ускладнить міграційну політику країни.

Джерело: складено автором на основі [54]

Додаток 3



Рисунок 31. Суперечності ефективності та справедливості в розподілі

Джерело: [13, с. 15]

Онлайн сервіс створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 09:24:50 08.06.2025

Назва файлу з підписом: Butyrin_diss.pdf.asice
Розмір файлу з підписом: 1.3 МБ

Перевірені файли:
Назва файлу без підпису: Butyrin_diss.pdf
Розмір файлу без підпису: 1.6 МБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: БУТИРІН ІГОР ОЛЕКСАНДРОВИЧ
П.І.Б.: БУТИРІН ІГОР ОЛЕКСАНДРОВИЧ
Країна: Україна
РНОКПП: 3557203419
Організація (установа): ФІЗИЧНА ОСОБА
Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 09:24:48 08.06.2025
Сертифікат виданий: КНЕДП АЦСК АТ КБ "ПРИВАТБАНК"
Серійний номер: 5E984D526F82F38F04000000DD73B101C8ADF105
Алгоритм підпису: ДСТУ 4145
Тип підпису: Удосконалений
Тип контейнера: Підпис та дані в архіві (розширений) (ASiC-E)
Формат підпису: З повними даними для перевірки (XAdES-B-LT)
Сертифікат: Кваліфікований

Версія від: 2025.02.05 13:00