

Р. Я. ЛЕВІН,
канд. пед. наук

R. Ya. Levin,
Candidate of Pedagog. Sci.

ВПЛИВ НАВЧАННЯ ВПРОДОВЖ ЖИТТЯ НА СПОЖИВЧУ СКЛАДОВУ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Abstract. The results of a sociological poll on the difference of the consumer's economic behavior of two parts of Ukraine's economically active population covered and uncovered by the continuous teaching are presented. It is shown that the continuous teaching can become an important factor for the socio-economic growth of Ukraine as one of the purposes of the present millennium, which indicates the economic expediency to activate the state's policy as for the guarantee of a high-quality teaching during the life.

Постановка проблеми. У минулому числі журналу¹ було опубліковано деякі результати дослідження зв'язку між економічною поведінкою та безперервним навчанням (або, як це здебільшого перекладають з міжнародних документів, навчання впродовж життя – НВЖ). Зокрема, було порівняно значимі для економіки країни компоненти економічної поведінки економічно активного населення, і отримані результати показали, що економічна поведінка залучених до процесу НВЖ відрізняється від такої стосовно решти населення значно більшою інноваційністю; активністю обраних життєвих економічних стратегій; корисністю для економіки інвестиційних стратегій, що ймовірно обиратимуться; ті, хто навчається, більше за інших спроможні займатися підприємницькою діяльністю. Це дало підстави вважати, що та частка населення України, яка практикує НВЖ, відрізняється від решти більш корисною для соціально-економічного розвитку країни економічною поведінкою щодо аналізованих компонентів. Тому було зроблено висновок, що НВЖ може бути важливим чинником соціально-економічного зростання України.

Обґрунтованість цього висновку була б значно більшою, якщо б засновувалася на аналізі ширшого спектру компонентів, ніж той, що був досліджений. Економічна поведінка людини є, як відомо, складним соціально-економічним проявом, повнота аналізу якого потребує різнобічної характеристики. У соціології найчастіше вирізняють чотири основних типи економічної поведінки: зокрема, окрім виробничого, вивчається ще розподільчий, обмінний та споживчий типи. (Розподільча економічна поведінка характеризує дії економічних суб'єктів, що пов'язані з ре-

¹ Левін Р. Я. Навчання впродовж життя як чинник економічної поведінки / Р. Я. Левін // Укр. соціум. – 2008. – № 3. – С. 97–109.

сурсами, правами власності на ці ресурси, зміною зазначених прав, тобто, коли відбувається перехід власності від одного власника до іншого і хтось втрачає, а хтось набуває ресурси. Обмінна економічна поведінка характеризує дії продавців і покупців з метою отримання будь-яких цінностей в обмін на інші цінності. Виробнича економічна поведінка характеризує дії, спрямовані на використання ресурсів з метою створення матеріальних і нематеріальних цінностей, яким притаманні конкретно визначені споживчі якості. Споживча економічна поведінка характеризує будь-які дії, спрямовані на придбання матеріальних і нематеріальних благ з метою задоволення людських потреб [1, с. 219].) Ті ж компоненти, які були проаналізовані (інноваційність, життєві економічні та інвестиційні стратегії, спроможність до підприємництва), найбільше стосувалися лише однієї складової економічної поведінки, хоча й найважливішої з погляду потреб суспільного відтворення, – виробничої економічної поведінки. Не менш важливою з погляду інтересів економіки країни є споживча економічна поведінка. (Стосовно розподільчого та обмінного типів економічної поведінки в сучасному українському суспільстві їх аналіз у контексті проблеми НВЖ значно менш важливим як на індивідуальному рівні, так і на рівні узагальнення щодо широких верств населення.) Із цих міркувань далі було проаналізовано відмінності тих компонентів економічної поведінки учасників і не учасників процесу НВЖ в Україні, які стосуються споживчого типу економічної поведінки².

Методологія аналізу передбачала порівняння окремих компонентів економічної поведінки двох частин економічно активного населення, а саме учасників НВЖ і не охоплених цим процесом. *Методика* аналізу передбачала визначення диференційовано стосовно цих двох частин населення соціологічних показників таких компонентів споживчої економічної поведінки, як витрати в структурі щомісячних витрат сім'ї на продукти харчування; на житло (в тому числі оренда, комунальні послуги тощо) разом з іншими першочергово необхідними для життя витратами на споживчі, медичні, освітні тощо товари і послуги; на обслуговування кредитів. Визначалася також наявність заощаджень, оскільки вони є частиною грошових доходів, які люди відкладають для майбутніх витрат на задоволення власних потреб [2], тобто, на споживання.

² Дослідження було виконано за участю та дієвою допомогою науковців відділу моніторингових досліджень соціально-економічних трансформацій Державної установи "Інститут економіки та прогнозування НАН України"; було використано емпіричні дані національного репрезентативного опитування населення України "Інноваційний потенціал українського суспільства: вересень 2006 р.", проведеного у вересні 2006 р. Українським інститутом соціальних досліджень ім. О. Яременка та Державною установою "Інститут економіки та прогнозування НАН України" (наук. керівник – канд. соціол. наук О. Балакірева) в ході виконання НДР "Людський фактор інноваційного розвитку українського суспільства" (опитано 2143 респондентів від 18 років і старших в усіх областях України, АР Крим, містах Києві та Севастополі – у 132 населених пунктах України: 72 містах та 60 селах. Вибіркова сукупність територіально-поселенська, репрезентативна за основними соціально-демографічними ознаками, метод отримання інформації: індивідуальне інтерв'ю за місцем проживання респондента – "вічна-віч". Стандартні відхилення при достовірних 95% і співвідношенні змінних від 0,1:0,9 до 0,5:0,5 становили 1,28–2,13%. Рівень досягнення респондентів – 75%).

Результати дослідження. Витрати на харчування. Розподіл відповідей на запитання "Скільки відсотків від суми Ваших щомісячних сімейних доходів у середньому становлять витрати на продукти харчування?" показав, що серед залучених до процесу НВЖ частка респондентів, сім'ї яких витрачали на харчування 40% і менше щомісячних доходів, перевищила таку серед незалучених на 15% (див. рис. 1). Відповідно, серед незалучених було на 14% більше таких, що витрачали на харчування понад 40% доходів.

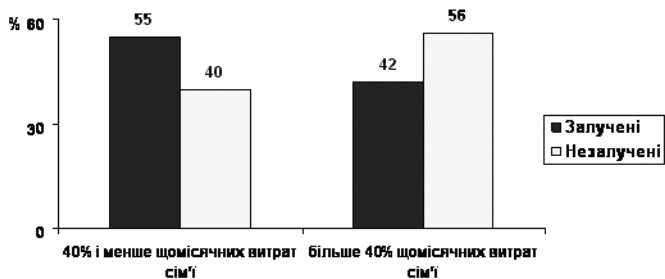


Рис. 1. Розподіл залученого та не залученого до НВЖ економічно активного населення України стосовно 40-відсоткової межі витрат на продукти харчування в структурі щомісячних витрат сім'ї, %³

Це означає, що споживча економічна поведінка за витратами на продукти харчування серед залучених до НВЖ є більш ефективною як для них самих, так і для української економіки, ніж аналогічна поведінка серед не залучених до нього. Стосовно ефективності для самих опитаних (їхніх родин) – зрозуміло: якщо частка витрат на харчування в структурі витрат учасників НВЖ менше, ніж така серед не залучених, то й можливості витрачання сімейного бюджету за іншими напрямками споживання в середовищі залучених до НВЖ більше, ніж серед решти респондентів. А щодо ефективності для економіки країни, варто пояснити додатково.

Так, частка витрат на харчування в структурі витрат учасників НВЖ менша, ніж стосовно решти опитаних, саме відносно їхнього доходу, а не в абсолютному грошовому вимірі. І цілком імовірно припустити, що ця частка стала такою внаслідок більшого доходу серед залучених до НВЖ.

Це припущення підтверджується розбіжностями самооцінок щодо задоволення матеріальним становищем серед учасників та не учасників процесу НВЖ (див. рис. 2).

³ Сумарно чисельність респондентів, які повідомили про витрати вище та нижче 40-відсоткової межі, не дорівнює 100%, тому що не дали відповіді на поставлене запитання 3% залучених та 4% не залучених до НВЖ.

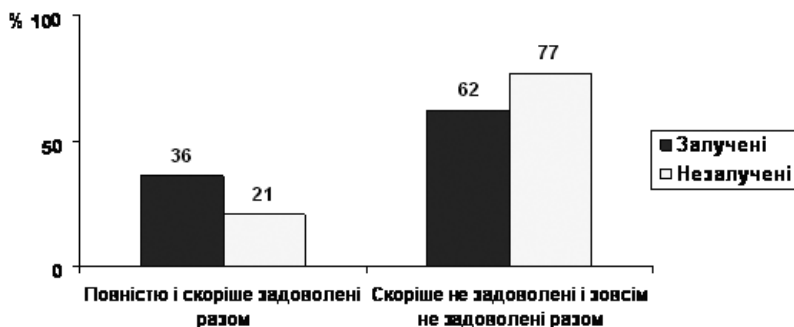


Рис. 2. Розподіл залученого та не залученого до НВЖ економічно активного населення України за самооцінками задоволення матеріальним становищем родини, %⁴

Як видно з рис. 2, задоволених своїм матеріальним становищем серед учасників НВЖ значно більше (на 15%), ніж серед решти опитаних; незадоволених – навпаки, значно більше (так само на 15%) серед тих, хто не навчається. Важко було б пояснити такі самооцінки, якби дохід учасників НВЖ не перевищував такий серед не залучених до НВЖ. Отже, припущення про кращі статки тих, хто навчається, видається цілком обґрунтованим. А якщо так, то зрозуміло, що й грошові суми, які учасники НВЖ витрачають на харчування, аж ніяк не менші, ніж у решти респондентів, скоріше, – більші. Тоді споживча економічна поведінка учасників НВЖ стосовно продуктів харчування виявляється більш ефективною не лише для них самих, а й для економіки країни. Адже навіть якщо вони витрачають стільки, скільки не учасники НВЖ, то в них більше грошей залишається на інші споживчі витрати. А якщо (що більш імовірно) витрачають більше, то тим самим більше, ніж інші, сприяють підвищенню показників обороту торгівлі харчовими продуктами, їх виробництва, збору податків з виробників, торговців, посередників тощо.

На відміну від споживчої економічної поведінки щодо харчування, аналіз витрат на житло (в тому числі оренда, квартирна плата та енергопостачання) разом з іншими першочергово необхідними для життя витратами (споживчі, окрім продуктів харчування, медичні, освітні тощо товари і послуги) не виявив суттєвих розбіжностей між учасниками та не учасниками процесу НВЖ (див. рис. 3).

⁴ Сумарно чисельність респондентів, які повідомили самооцінки, не дорівнює 100%, тому що не дали відповіді на поставлене запитання разом з тими, котрі відповіли, що це їх не стосується, по 2% залучених та не залучених до НВЖ.

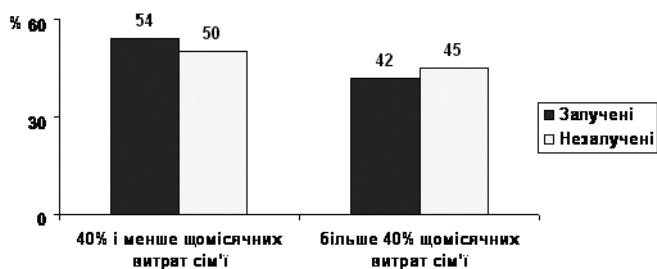


Рис. 3. Розподіл залученого та не залученого до НВЖ економічно активного населення України стосовно 40-відсоткової межі витрат на житло разом з іншими першочергово необхідними для життя витратами (окрім харчування) на споживчі, медичні, освітні тощо товари і послуги в структурі щомісячних витрат сім'ї, %⁵

Так, серед тих, хто навчається, частка опитаних, зазначені витрати яких становили 40% і менше доходу родини, лише на 4% перевищувала аналогічну частку серед не залучених до НВЖ. Відповідно серед не залучених до НВЖ, частка опитаних, витрати яких на житло та інше становили більше 40% щомісячних витрат сім'ї, була більшою, ніж серед учасників НВЖ, лише на 3%.

Ураховуючи (як і в попередньому випадку щодо продуктів харчування), що йдеться не про абсолютні витрати в грошовому вимірі, а про їх питому вагу в сімейному доході, який у середовищі учасників НВЖ більший, цілком правильно припускати, що в цих опитаних залишається більше грошей на інші споживчі витрати, ніж у тих, хто не навчається. А отже й стосовно витрат на житло разом з іншими першочергово необхідними для життя витратами споживча економічна поведінка учасників НВЖ виявляється більш ефективною для них самих та економіки країни, ніж така поведінка не залучених до безперервного навчання.

Простежуються суттєві відмінності споживчої економічної поведінки між учасниками та не учасниками процесу НВЖ щодо витрат на користування кредитами (виплата відсотків, погашення) в структурі щомісячних витрат (див. рис. 4).

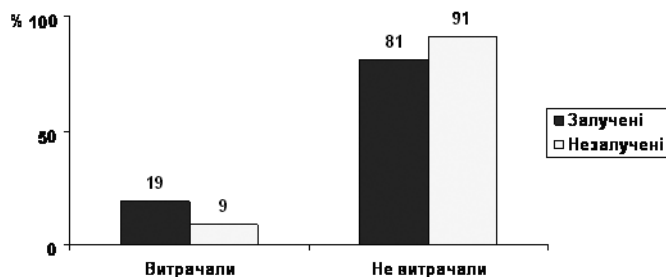


Рис. 4. Розподіл залученого та не залученого до НВЖ економічно активного населення України стосовно користування кредитами в структурі щомісячних витрат сім'ї, %

⁵ Сумарно чисельність респондентів, які повідомили про витрати вище та нижче 40-відсоткової межі, не дорівнює 100%, тому що не дали відповіді на поставлене запитання 4% залучених та 5% не залучених до НВЖ.

Так, серед залучених до НВЖ виявилося на 10% більше користувачів цим фінансовим інструментом; відповідно серед тих, хто не навчався, на стільки ж більше не мали в структурі витрат видатків на кредитування. Зрозуміло, що другий варіант споживчої поведінки видається менш сприятливим для вітчизняного фінансового ринку.

А найбільш яскраво відмінності споживчої економічної поведінки між учасниками та не учасниками процесу НВЖ проявилися щодо наявності витрат на заощадження. Так, серед залучених до НВЖ кількість тих, хто робив заощадження, перевищила аналогічний показник серед не учасників процесу НВЖ на 17% (див. рис. 5). Водночас серед останніх виявилося на 16% більше тих, хто не заощаджував кошти.

Яка модель споживчої поведінки краща для економіки країни? З погляду пришеденого обігу грошей, можливо, певні переваги на боці тих, хто не навчався. Але з погляду більшої перспективи для економіки можна вважати, що люди, які роблять заощадження (у даному випадку – залучені до НВЖ), являють собою сприятливішу групу споживачів – як щодо користування депозитарними інструментами, так і щодо задоволення (з часом) відкладеного попиту на більш коштовні товари і послуги (наприклад, – речі довготривалого користування, нерухомість тощо).

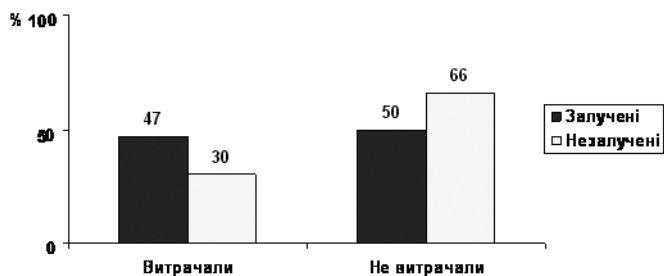


Рис. 5. Розподіл залученого та не залученого до НВЖ економічно активного населення України за наявністю витрат на заощадження в структурі щомісячних витрат сім'ї, %⁶

Отже й стосовно заощаджень споживча економічна поведінка учасників НВЖ виявляється більш ефективною для них самих та економіки країни, ніж відповідна поведінка не залучених до безперервного навчання.

Висновки. Дослідження зв'язку між економічною поведінкою та безперервним навчанням, присвячене порівнянню компонентів споживчої економічної поведінки економічно активного населення України, показало, що та його частина, яка охоплена процесом НВЖ, відрізняється від тієї, що не бере участь у НВЖ, значно більш

⁶ Сумарно чисельність респондентів, які повідомили про наявність/відсутність заощаджень, не дорівнює 100%, тому що не дали відповіді на поставлене запитання 3% залучених та 4% не залучених до НВЖ.

ефективною поведінкою як для самих споживачів, так і для економіки країни стосовно споживання продуктів харчування. Більш ефективною виявляється споживча економічна поведінка учасників НВЖ й стосовно витрат на житло разом з іншими першочергово необхідними для життя (окрім харчування) витратами. Значно ефективнішою є споживча економічна поведінка учасників НВЖ й щодо таких компонентів, як кредитування та заощадження. Це також підтверджує обґрунтованість висновків дослідження, присвяченого порівнянню компонентів виробничої економічної поведінки учасників та неучасників процесу НВЖ, щодо того, що залучені до НВЖ відрізняються найбільш корисною для власного добробуту та економіки держави економічною поведінкою. Отже, можна впевнено судити про те, що НВЖ справді може бути важливим чинником соціально-економічного зростання.

Є ще один важливий аспект цієї проблеми. Сучасна стратегія соціально-економічного зростання України пов'язана з розвитком суспільства знань, де робоча сила відповідатиме зростаючим вимогам конкурентоспроможності на інноваційній основі [3; 4; 5]. Це вимагає від населення адекватного компетентнісного рівня, в першу чергу – освітньо-професійного. А він формується не тільки шляхом початкової, середньої та вищої освіти молодого покоління, оскільки найкраща шкільна освіта дає лише потенціал здатності до ефективного створення інноваційного конкурентоспроможного продукту. Максимальна реалізація продуктивного потенціалу людини за сучасних швидкоплинних змін техніки і технологій, обставин і умов праці і життя соціуму потребує постійного опанування новими знаннями, вміннями, навичками. Тобто, людина безперервно, протягом усього життя повинна навчатися, щоб підтримувати, посилювати й адаптувати до наявних умов власний освітньо-професійний та соціально-компетентнісний рівень. Це зумовлює доцільність активізації державної політики в напрямі осучаснення діючої та розбудови модернізованої системи безперервного навчання задля досягнення однієї з цілей розвитку тисячоліття для України – гарантування високоякісного навчання впродовж життя.

-
1. *Касьянов В. В.* Социология для экономистов / В. В. Касьянов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2004. – 288 с. – (Серия "Высшее образование").
 2. *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
 3. *Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку* / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогноз. ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
 4. *Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні* / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – Х. : Вид-во "Форт", 2003. – 440 с.
 5. *Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015) "Шляхом Європейської інтеграції"* / авт. кол. : А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. ; Нац. ін-т. стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.