

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

**ЕКОНОМІЧНИЙ ТА УПРАВЛІНСЬКИЙ
ПОТЕНЦІАЛ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Монографія

**Чернівці
2020**

Науковий редактор **З.І. ГАЛУШКА** – д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Рецензенти:

А.А. ВДОВІЧЕН – д.е.н., професор, в.о. директора Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, завідувач кафедри менеджменту і туризму;

І.В. ГОНЧАРЕНКО – д.е.н., професор кафедри публічного управління та адміністрування і міжнародної економіки Миколаївського національного аграрного університету;

Н.М. КРАУС – д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів та економіки Київського університету імені Бориса Грінченка.

*Рекомендовано до друку вченою радою
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
(протоколи № від 6 квітня .2020 р.)*

Економічний та управлінський потенціал соціалізації економіки / За ред. **З.І. Галушки** / А.А. Антохов, З.С. Варналій, Р.Р. Білик, Г.М. Поченчук та ін. Чернівецький національний університет. Чернівці. 2020. 408 с.

Монографія представляє результати комплексного дослідження процесів соціалізації сучасної економіки, розкриває економічний та управлінський потенціал її забезпечення. Визначено сутність соціалізації економіки як сучасної парадигми економічної науки та напряму економічної політики держави. Проаналізовано інституціональні чинники соціалізації економіки України, її детермінанти, показники, індикатори, можливості зміцнення. Обґрунтовано інноваційні підходи до управління соціально-економічними процесами на різних рівнях функціонування економіки, що стосуються удосконалення організаційних структур управління, впровадження принципів соціальної відповідальності у практику господарювання. Здійснено оцінку ефективності державної політики та управління в сфері соціальних відносин.

Книгу адресовано науковцям, фахівцям та працівникам органів державного управління та місцевого самоврядування, викладачам, аспірантам, студентам, а також широкому колу читачів, які цікавляться означеною проблематикою.

ISBN

© З.І. Галушка, А.А. Антохов, З.С. Варналій, Р.Р. Білик, Г.М. Поченчук та ін. 2020

© Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, 2020

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	7
FOREWORD	13
РОЗДІЛ 1. СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК СУЧАСНА ПАРАДИГМА ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ	
1.1. Соціалізація як сучасний тренд розвитку економіки: зміст та основні тенденції (Галушка З.І., Соболев В.О.)	18
1.2. Соціалізація у сфері виробництва суспільних благ: теоретико-методологічний аспект (Пилипенко Ю.І., Пилипенко Г. М., Алексеєнко Д. Д.)	38
1.3. Поєднання інтересів людини і суспільства в заходах економічної політики держави як чинник соціалізації економіки (Смесова В.Л.)	52
1.4. Соціалізація національної економічної політики: особливості, напрями та проблеми реалізації (Кириленко В.І.)	71
1.5. Соціальна безпека України: проблемні аспекти та пріоритети зміцнення в умовах євроінтеграції (Варналій З.С., Васильців Т.Г.)	86
РОЗДІЛ 2. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ДЕТЕРМІНАНТИ, ПОКАЗНИКИ, ІНДИКАТОРИ, МОЖЛИВОСТІ ЗМІЦНЕННЯ	
2.1. Морально-етичний дискурс в економічних дослідженнях як об'єктивна вимога розвитку науки (Нікіфоров П.О.)	106
2.2. Закономірності трансформації соціально-економічної влади в сучасних умовах (Сторошук Б.Д.)	112
2.3. Соціальний потенціал довіри в системі чинників економічного розвитку (Ткаченко О.В., Кулага І.М.)	126
2.4. Соціальна нерівність як основна диспропорція в суспільстві (Клевчік Л. Л.)	146
2.5. Нормативно-правовий концепт та стратегічні передумови управління розвитком технолого-сингулярної економічної системи Карпатського регіону (Антохов А.А., Антохова І.М.)	162
2.6. Використання віртуальних фінансових інструментів як інноваційна складова соціалізації сучасної економіки (Кузьмук І.Я.)	174
РОЗДІЛ 3. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ	
3.1. Психологічні детермінанти впровадження інноваційних підходів до управлінні соціально-економічними системами (Лусте О.О., Запухляк В.М.)	186
3.2. Особливості управління соціально-економічними параметрами трансформації організаційних структур підприємства в Україні (Кравець В.І.)	206
3.3. Інноваційні механізми управління розвитком територіальних громад (Якобчук В.П., Плотнікова М.Ф.)	223
3.4. Соціальне підприємництво як форма соціалізації економіки (Ю. Лопатинський, З. Кобеля, А.Маліцька)	242

3.5. Становлення моделі соціальної відповідальності у вітчизняних умовах господарювання (Грунтковський В.Ю.)	269
3.6. Соціальна відповідальність підприємництва (Білик Р.Р., Варналій З.С.)	281
РОЗДІЛ 4. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ТА УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН	
4.1. Криза держави загального добробуту в умовах реалізації неоліберальної моделі глобалізації (Гражевська Н.І., Мостепанюк А.)	308
4.2. Соціальні аспекти ефективності конкурентної політики держави в сучасній економіці України (Губатюк І.В.)	324
4.3. Державно-приватне партнерство як чинник формування соціального капіталу на регіональному рівні (Дучинська Н.І.)	344
4.4. Трансформація функціональної участі фінансової системи у процесах соціалізації економіки (Поченчук Г.М.)	362
4.5. Ефективність функціонування механізму управління розвитком пенсійної системи у Чернівецькій області (Терлецька Н.М., Терлецька Ю.О.)	375
4.6. Лібералізація ринку сільськогосподарських земель України в аспекті соціалізації економічного розвитку (Заволічна Т.Р.)	390
ПІСЛЯМОВА	404
АВТОРИ	406

FOREWORD	12
SECTION 1. SOCIALIZATION OF ECONOMY AS A MODERN PARADIGM OF ECONOMIC SCIENCE	
1.1. Socialization as a modern trend of economic development: content and main tendencies (Zoia Halushka, Valery Sobolev)	17
1.2. Socialization in the field of production of public goods: a theoretical and methodological aspect (Yuri Pilipenko, Ganna Pilipenko, Dariya Alekseenko)	37
1.3. Combining the interests of person and society in measures of economic policy of the state as a factor of socialization of the economy (Victoria Smesova)	51
1.4. Socialization of national economic policy: features, directions and problems of implementation (Volodymyr Kirilenko)	70
1.5. Social security of Ukraine: problematic aspects and strengthening priorities in the context of European integration (Zakhar Varnaliy, Taras Vasyltsev)	85
SECTION 2. INSTITUTIONAL FACTORS OF SOCIALIZATION OF UKRAINES ECONOMY: DETERMINANTS, INDEXES, INDICATORS, STRENGTHENING OPPORTUNITIES	
2.1. Moral and ethical discourse in economic research as an objective requirement for the development of science (Petro Nikiforov)	105
2.2. Patterns of transformation of socio-economic power in modern conditions (Bogdan Storoschuk)	111
2.3. The social potential of trust in the system factors of economic development (Olena Tkachenko, Iryna Kulaga)	125
2.4. Social inequality as a major disproportion in society (Leonid Klevchik)	145
2.5. The legal concept and strategic prerequisites for managing the development of the technological-singular Carpathian region’s economic system (Andriy Antokhov, Iryna Antokhova)	161
2.6. Applying of virtual financial instruments as an innovative component of socialization of the modern economy (Ihor Kuzmuk)	173
SECTION 3. INNOVATIVE APPROACHES TO MANAGING SOCIO-ECONOMIC PROCESSES AT DIFFERENT LEVELS OF ECONOMIC FUNCTIONING	
3.1. Psychological determinants of the implementation of innovative approaches to the management of socio-economic systems (Olena Luste, Volodymyr Zapuhlyak)	185
3.2. Features of management of socio-economic transformation parameters of organizational structures of the enterprise in Ukraine (Vjatcheslav Kravets)	205
3.3. Innovative mechanisms for managing the development of territorial communities (Valentina Jakobchuk, Maria Plotnikova)	222
3.4. Social entrepreneurship as a form of socialization of the economy (Yuri Lopatinsky, Zoriyana Kobelya, Hanna Malitska)	241
3.5. Modeling of social responsibility in domestic economic conditions (Volodymyr Gruntkovsky)	268
3.6. Social responsibility of entrepreneurship (Rostislav Bilik, Zakhar Varnaliy)	280

SECTION 4. EFFECTIVENESS OF PUBLIC POLICY AND GOVERNANCE IN THE SPHERE OF SOCIAL RELATIONS

4.1. The welfare state crisis in the context of the neoliberal model of globalization (Grazhevskaya Nadiya, Alla Mostepanyuk)	307
4.2. Social aspects of the competition policy's effectiveness of the state in the modern Ukrainian Economy (Ihor Gubatyuk)	323
4.3. Public-private partnership as a factor in the formation of social capital at the regional level (Nina Duchinska)	343
4.4. Transformation of the financial system's functional participation in the processes of socialization of the economy (Galina Pochenchuk)	361
4.5. Efficiency of functioning of the pension system development management mechanism in Chernivtsi region (Natalia Terletska, Yulia Terletska)	374
4.6. Liberalization of the Ukrainian agricultural land market in the aspect of socialization of economic development (Tetiana Zavolichna)	389
ENDNOTES	403
AUTORS	405

*Монографія присвячується 75-річчю
створення кафедри економічної теорії,
менеджменту і адміністрування
Чернівецького національного
університету імені Юрія Федьковича*

ПЕРЕДМОВА

Соціалізація економіки на зламі ХХ-ХХІ століть перетворилася на глобальний тренд її розвитку. Специфіка процесів соціалізації у кожній країні зумовлена національними культурно-історичними, соціально-політичними, правовими, морально-психологічними чинниками, залежить від рівня розвитку продуктивних сил, значною мірою визначається офіційною економічною політикою держави, її соціальними пріоритетами. Складність і неоднозначність цих процесів у сучасному суспільстві зумовлює те, що на даний час соціалізація залишається однією з головних сфер проблемно-орієнтованих досліджень, вимагає ширшого їх пояснення на основі міждисциплінарного дослідження культурно-історичних, національно-політичних, соціально-економічних, морально-правових елементів соціальної системи. В Україні вона проявляється у забезпеченні спрямованості розвитку економічних процесів та формування й підтримання умов соціальної безпеки на засадах: 1) демократизації відносин власності; 2) лібералізації економічних відносин і розвитку ринкової конкуренції; 3) впровадження відносин соціального партнерства між суб'єктами соціалізації; 4) посилення ролі громадян в соціально-економічних відносинах під впливом децентралізації; 5) формування та нагромадження соціального капіталу; 6) пошуку ефективних механізмів узгодження економічних інтересів і розв'язання соціальних суперечностей на основі впровадження сучасних підходів до управління на різних рівнях функціонування економіки.

Соціалізація стає міждисциплінарною сферою досліджень, де об'єктом виступають найрізноманітніші аспекти соціальних відносин, поведінки суб'єкта в соціумі, відношення суспільства до його індивідів, індивідів до суспільства. Загальнонауковою сферою дослідження процесів соціалізації виступає, з одного боку, суспільство, як цілісність, його функціонування та розвиток, а з іншого – соціальні дії, економічна поведінка, взаємодія і комунікації в суспільстві. Головне завдання соціальних наук – поглиблення розуміння соціального життя суспіль-

ства, соціальних зв'язків, пояснення механізмів, за допомогою яких реалізуються потреби та інтереси членів суспільства.

Нажаль, в Україні соціалізаційні процеси просуваються дуже повільно, а соціальні завдання, що реалізуються у заходах економічної політики держави, розв'язуються частково, за залишковим принципом. Як в економічній політиці, так і в господарській практиці недостатньо й неефективно використовується економічний та управлінський потенціал соціалізації економіки.

Отже, важливим завданням науковців-економістів є розкриття та обґрунтування сутності, чинників та механізмів, здатних забезпечити розв'язання соціальних проблем на основі ефективного використання та примноження економічного та управлінського потенціалу соціалізації економіки.

Саме висвітленню цих питань присвячено монографічне дослідження.

У першому розділі *«Соціалізація економіки як сучасна парадигма економічної науки»* обґрунтовано сутність соціалізації як сучасного тренду розвитку економіки. Проаналізовано теоретичні підходи до визначення змісту соціалізації, виділено головні аспекти (фактори та механізми) її розвитку. Визначено особливості соціалізації трансформаційної економіки. Виокремлено головні аспекти розуміння соціалізації як сучасного тренду розвитку економіки. Обґрунтовано взаємозв'язок економічної соціалізації й виробництва суспільних благ. Проаналізовано теоретичні та методологічні підходи до дослідження сутності і механізму виробництва благ суспільного призначення. Показано переваги й недоліки концептів суспільних благ, розроблених класичною школою та неокласичним напрямом економічної думки. Виокремлено головні аспекти дослідження суспільних благ представниками інституціональної теорії та продемонстровано їх певну обмеженість. Визначено можливості застосування міждисциплінарного аналізу до дослідження проблем виробництва суспільних благ. Проаналізовано роль держави в регулюванні економічних відносин та погодженні конфліктів економічних інтересів, забезпеченні соціалізованої спрямованості розвитку суспільства. Обґрунтовано основні задачі і напрями економічної політики держави в сфері реалізації економічних інтересів кожної людини і суспільства як основи соціалізації економіки. Розкрито негативний вплив влади-власності на реалізацію економічних інтересів суб'єктів та процес соціалізації економіки.

Обґрунтовано необхідність активізації соціалізаційних процесів в економічній політиці як важливого чинника адекватності та послідовності економічної політики, її підконтрольності суспільству, відповід-

ності стратегічним національним інтересам. Доведено актуальність формування та реалізації державної політики забезпечення соціальної безпеки держави в умовах євроінтеграції України. Наведені результати аналізування стану соціальної безпеки регіонів України у 2005, 2010-2018 рр., а також значення інтегрального індексу соціальної безпеки держави. Показано, що недостатній рівень соціальної безпеки є значним стримуючим євроінтеграційні прагнення країни чинником. Обґрунтовані стратегічні напрями, інструменти та засоби реалізації моделі соціальної безпеки регіону в умовах євроінтеграції України.

Другий розділ *«Інституціональні чинники соціалізації економіки України: детермінанти, показники, індикатори, можливості зміцнення»* присвячено дослідженню впливу психологічних, ціннісних, нормативних, правових та інших інституціональних чинників, що впливають на розвиток соціалізаційних процесів. *Акцентовано увагу на необхідності розміщення в центрі аналізу людини, її морально-етичних характеристик як економічного суб'єкта та поведінкових моделей.*

Систематизовано підходи до визначення сутності довіри як основи та інструменту формування соціального капіталу, розглянуто форми прояву функціонування довіри та соціального капіталу на різних рівнях, досліджено роль довіри у формуванні соціального капіталу в системі національної економіки, доведено зв'язок соціального капіталу та рівня довіри з показниками соціально-економічного розвитку.

Розглянуто типи, параметри, фактори формування та поширення соціальної нерівності, розкрито причини, критерії, види і форми соціальної нерівності. Проведена оцінка соціальної нерівності, як основної диспропорції у суспільстві. Проаналізовано вплив різних факторів та запропоновано основні принципи боротьби з нерівністю у суспільстві. Порівняно світовий та український досвід боротьби з проблемою соціальної нерівності, розроблені рекомендації щодо подолання соціальної нерівності в сучасних глобалізаційних умовах.

Охарактеризовано процеси соціалізації економічного розвитку регіонів та резерви забезпечення «верхнього шляху» підвищення їх конкурентоспроможності на основі мобілізації технологічно-сингулярних регіональних економічних систем. Вказано на основні позиції визначення стратегічних орієнтирів розвитку технологічно-сингулярних регіональних економічних систем в Україні. Описано ідеальний тип технологічно-сингулярної економічної системи Карпатського регіону та визначено її поліспеціалізацію.

Досліджено сучасні тенденції та розкрито характерні особливості використання віртуальних фінансових інструментів в умовах глоба-

лізаційних викликів XXI століття. Доведено, що нові фінансові технології сприяють поглибленню соціалізації економічних систем, що відбувається через якісне покращення доступу людей до капіталу, який набуває, в більшій мірі, віртуального характеру.

У третьому розділі *“Інноваційні підходи до управління соціально-економічними процесами на різних рівнях функціонування економіки”* визначено психологічні детермінанти впровадження інноваційних підходів до управління соціально-економічними системами, розглянуто національний господарський менталітет як неформальний інститут, який акумулює в собі історичну пам’ять народу, віддзеркалюючи через господарську діяльність його представників найголовніші цінності, норми і установки, прийняті для даного суспільства та значущий елемент неформальної підсистеми інституційної структури економіки. Визначено роль господарського менталітету як психологічної детермінанти у здійсненні глибоких інституціональних перетворень, запропоновано можливості використання особливостей національного господарського менталітету в процесі впровадження інноваційних підходів до управління соціально-економічними системами. Обґрунтовано важливість врахування структурних компонентів національного господарського менталітету у розвитку системи інноваційного лідерства та глибинних аспектів управлінських корпоративних відносин на рівні підприємств.

Як форму соціалізації економіки розглянуто соціальне підприємництво. Досліджено теоретичні основи трактування категорії соціального підприємництва. Виокремлено внутрішній і зовнішній компоненти соціального підприємництва. Розглянуто методичний інструментарій оцінювання результатів діяльності соціальних підприємств.

Охарактеризовано розповсюдженість соціального підприємництва у країнах ЄС та Україні. Акцентовано увагу на сферах діяльності соціальних підприємств і формах їхнього господарювання в Україні. Зазначено основні проблеми та виокремлено чотири основні вектори розвитку соціального підприємництва. Запропоновано шляхи активізації розвитку соціального підприємництва в Україні.

Визначено об’єктивну необхідність, сутність та стандарти соціальної відповідальності суб’єктів підприємництва. Доведено, що у сучасних умовах господарювання розвиток соціальної відповідальності розглядається як фактор підвищення довіри до бізнесу як з боку споживачів, так і з боку партнерів. Розкрито основні форми соціалізації підприємництва в Україні. Визначено перешкоди та перспективи розвитку соціальної відповідальності суб’єктів підприємництва в Україні.

Досліджено територіальні громади як об'єкт державного регулювання, виявлено методичні підходи до формування інноваційного механізму державного регулювання розвитком об'єднаних територіальних громад. В дослідженні знайшли відображення проблеми організаційно-правового забезпечення розвитку територіальних громад в Україні, висвітлено досвід регулювання розвитком громад в Європі та світі.

У четвертому розділі “Ефективність державної політики та управління в сфері соціальних відносин” визначено основні форми та механізми впливу держави на регулювання процесів соціалізації економіки. Досліджено передумови формування та характерні ознаки концепції держави загального добробуту. На прикладі розвинених європейських держав охарактеризовано напрями її практичного втілення та моделі реалізації. Проаналізовано вплив неоліберальної моделі глобалізації на трансформацію соціальної політики розвинених країн світу та України. Запропоновано шляхи подолання соціальної незахищеності населення і підвищення рівня суспільного добробуту шляхом впровадження та розвитку соціального партнерства.

Досліджено відносно нові для вітчизняного економічного обігу поняття «державно-приватне партнерство» і «соціальний капітал». З'ясовано позитивні і негативні чинники впливу на процеси нагромадження соціального капіталу. З метою участі державно-приватних партнерств у нагромадженні соціального капіталу запропоновано створити зазначені інститути в системі професійного навчання для адаптації студентів до роботи на першому робочому місці. Зазначено наявність в партнерствах можливостей для забезпечення формування соціального капіталу на регіональному рівні завдяки ефективному функціонуванню мережі агенцій місцевого розвитку регіонів.

Проаналізовано особливості розвитку національної пенсійної системи України; досліджено інституційне середовище функціонування системи пенсійного забезпечення, а також узагальнено зарубіжний досвід модернізації пенсійних систем. Виявлено пріоритетні напрями розвитку недержавного пенсійного забезпечення. Обґрунтована можливість впровадження новітніх стандартів надання послуг Головним управлінням Пенсійного фонду України в Чернівецькій області у контексті модернізації національної пенсійної системи.

Визначено підходи до формування ліберального ринку сільсько-господарських земель України та здійснено оцінку перспектив, ефектів і загроз від запровадження вільного ринку сільськогосподарських земель в Україні, що можуть вплинути на соціалізацію економічного розвитку.

Монографія є результатом виконання наукової теми колективу

кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича «Економічний та управлінський потенціал соціалізації економіки» (номер державної реєстрації 0116U001672), а також наукової співпраці багатьох науковців – представників навчальних закладів та наукових установ міст Дніпра, Житомира, Києва, Львова, Чернівців. Наукове партнерство співавторів склалося у результаті професійної співпраці при підготовці та проведенні Шумпетерівського форуму, низки міжнародних науково-практичних конференцій, круглих столів, наукового стажування в кордонних університетах.

*The monograph is dedicated to the 75th anniversary
of the Department of Economic Theory,
Management and Administration
of Yuriy Fedkovich
Chernivtsi National University*

FOREWORD

The socialization of the economy at the turn of the XX-XXI centuries has become a global trend of its development. The specificity of the processes of socialization in each country is determined by national cultural, historical, socio-political, legal, moral and psychological factors, depends on the level of development of productive forces, largely determined by the official economic policy of the state, its social priorities.

The complexity and ambiguity of these processes in modern society leads to the fact that currently socialization remains one of the main areas of problem-oriented research, requires a broader explanation on the basis of interdisciplinary study of cultural, historical, national-political, socio-economic elements of social system.

In Ukraine the socialization is manifested in ensuring the orientation of the development of economic processes and the formation and maintenance of social security conditions on the basis of: 1) democratization of property relations; 2) liberalization of economic relations and development of market competition; 3) introduction of social partnership relations between the subjects of socialization; 4) strengthening the role of citizens in socio-economic relations under the influence of decentralization; 5) formation and accumulation of social capital; 6) finding of effective mechanisms for reconciling economic interests and resolving social contradictions through the introduction of modern approaches to governance at different levels of the functioning of the economy.

Socialization is becoming an interdisciplinary field of research, where the subject is the various aspects of social relations, the behavior of the subject in society, the attitude of society to its individuals, individuals to society. The general scientific field of socialization processes research is, on the one hand, society as a whole, its functioning and development, and on the other – social actions, economic behavior, interaction and communication in society. The main task of the social sciences is to deepen and understand the social life of

society, social connections, explaining the mechanisms by which the needs and interests of members of society are realized.

Unfortunately, in Ukraine socialization processes are progressing very slowly, and social tasks that are implemented in the economic policy measures of the state are partially solved, on a residual basis. In both economic policy and economic practice, the economic and managerial potential of socialization of the economy is insufficiently and inefficiently used.

Therefore an important task of economists is to discover and substantiate the nature, factors and mechanisms that can solve social problems through the effective use and multiplication of economic and managerial potential for socialization of the economy. It is precisely these issues that are addressed in the monographic study.

In the first section "Socialization of the economy as a modern paradigm of economic science" substantiates the essence of socialization as a modern trend of economic development. Theoretical approaches to determining the content of socialization are analyzed, the main aspects (factors and mechanisms) of its development are identified. The features of socialization of the transformation economy are determined. The main aspects of understanding socialization as a modern trend of economic development are highlighted. The interrelation of economic socialization and production of public goods is substantiated. Theoretical and methodological approaches to the study of the nature and mechanism of production of public goods are analyzed.

The advantages and disadvantages of the concepts of public goods developed by the classical school and the neoclassical direction of economic thought are shown. The main aspects of the study of public goods have been distinguished by representatives of institutional theory and their limitations have been demonstrated. Possibilities of applying interdisciplinary analysis to the research of problems of production of public goods are determined. The role of the state in the regulation of economic relations and the settlement of conflicts of economic interests, the provision of socialized orientation of the development of society are analyzed. The basic tasks and directions of the economic policy of the state in the sphere of realization of economic interests of each person and society as the basis of socialization of the economy are substantiated.

The necessity to activate socialization processes in economic policy as an important factor of adequacy and consistency of economic policy, its control over the society, and compliance with strategic national interests is substantiated. The urgency of the formation and implementation of the state policy of social security of the state in the conditions of European integration of Ukraine is proved. The results of the analysis of the social security of the regions of Ukraine in 2005, 2010-2018, as well as the value of the integral

index of social security of the state are presented. An insufficient level of social security has been shown to be a major constraint on the country's European integration aspirations. The strategic directions, tools and means of realization of the model of social security of the region in the conditions of European integration of Ukraine are substantiated.

The second section “Institutional factors of Socialization of the Ukrainian economy: determinants, indicators, opportunities for strengthening” is devoted to the study of the influence of psychological, value, normative, legal and other institutional factors influencing the development of socialization processes. Emphasis is placed on the need to place in the center of human analysis, its moral and ethical characteristics as an economic entity and behavioral models. Approaches to defining the essence of trust as the basis and instrument of social capital formation are systematized, forms of manifestation of functioning of trust and social capital at different levels are considered, the role of trust in the formation of social capital in the national economy is investigated, the connection of social capital and level of trust with social indicators is proved. The types, parameters, factors of formation and spread of social inequality are considered; reasons, criteria, types and forms of social inequality are revealed. An assessment of social inequality as a major disproportion in society has been made. The influence of various factors is analyzed and basic principles of combating inequality in society are proposed. Comparatively global and Ukrainian experience in dealing with social inequality, recommendations have been developed to overcome social inequality in today's globalization environment. The processes of socialization of regional economic development and reserves of providing the "top path" to increase their competitiveness on the basis of the mobilization of technological and singular regional economic systems are characterized. The main positions of determination of strategic directions of development of technological-singular regional economic systems in Ukraine are indicated. The ideal type of technological-singular economic system of the Carpathian region is described and its specialization is defined.

The modern tendencies are investigated and the peculiar features of the use of virtual financial instruments in the conditions of the 21st century globalization challenges are revealed. It has been proven that new financial technologies contribute to the deepening of the socialization of economic systems, which is due to the qualitative improvement of people's access to capital, which is becoming more virtual.

The third section “Innovative approaches to the management of socio-economic processes at different levels of the functioning of the economy” identifies the psychological determinants of the implementation of innovative approaches to the management of socio-economic systems. The national economic mentality is considered as an informal institution, which accumulates

the historical memory of the people, reflecting through the economic activities of its representatives the most important values, norms and attitudes adopted for a given society and a significant element of the informal subsystem of the institutional structure of the economy.

The role of the economic mentality as a psychological determinant in the implementation of deep institutional transformations is determined, the possibilities of using the features of the national economic mentality in the process of introducing innovative approaches to the management of socio-economic systems are offered. The importance of taking into account the structural components of the national economic mentality in the development of a system of innovative leadership and deep aspects of corporate governance at the enterprise level is substantiated.

Social entrepreneurship is considered a form of socialization of the economy. The theoretical bases of interpretation of the category of social entrepreneurship are investigated. The internal and external components of social entrepreneurship are distinguished. A methodological toolkit for evaluating the performance of social enterprises is considered. The prevalence of social entrepreneurship in the EU and Ukraine is characterized. The attention is focused on the spheres of activity of social enterprises and the forms of their management in Ukraine. The main problems and four main vectors of development of social entrepreneurship are outlined. The ways of activating the development of social entrepreneurship in Ukraine are suggested. The objective necessity, essence and standards of social responsibility of business entities are determined. It is proved that in modern economic conditions the development of social responsibility is considered as a factor of increasing confidence in business both from consumers and from partners. The main forms of socialization of entrepreneurship in Ukraine are revealed. The obstacles and prospects of development of social responsibility of business entities in Ukraine are identified.

Territorial communities have been investigated as an object of state regulation, methodological approaches to forming an innovative mechanism of state regulation by the development of united territorial communities have been identified. The study reflected the problem of organizational and legal support for the development of territorial communities in Ukraine, and highlighted the experience of regulating community development in Europe and the world.

The fourth section “Effectiveness of state policy and management in the sphere of social relations” identifies the main forms and mechanisms of the state's influence on regulating the processes of socialization of the economy. Prerequisites of formation and characteristic features of the concept of the welfare state are investigated. On the example of the developed European states the directions of its practical implementation and the model of

realization are characterized. The influence of the neoliberal model of globalization on the transformation of social policy of developed countries of the world and Ukraine is analyzed. Ways to overcome social insecurity of the population and increase the level of social well-being through introduction and development of social partnership are suggested.

The concepts of “public-private partnership” and “social capital” are relatively new to the domestic economic turnover. Positive and negative factors for influencing the processes of social capital accumulation have been identified. In order to involve public-private partnerships in the accumulation of social capital, it is proposed to create these institutions in the vocational training system to adapt students to work in the first workplace. The partnerships identified opportunities for securing the formation of social capital at the regional level thanks to the effective functioning of the network of local development agencies in the regions.

The peculiarities of the development of the national pension system of Ukraine are analyzed; the institutional environment of the functioning of the pension system is investigated, as well as the foreign experience of modernization of pension systems is generalized. Priority directions of development of non-state pension insurance have been identified. The possibility of introducing the latest standards of service provision to the Main Directorate of the Pension Fund of Ukraine in Chernivtsi Oblast in the context of modernization of the national pension system is substantiated. Approaches to the formation of the liberal market of agricultural lands of Ukraine are determined and the prospects, effects and threats from the introduction of the free market of agricultural lands in Ukraine, which can influence the socialization of economic development, are evaluated.

The monograph is the result of the implementation of the scientific theme of the staff of the Department of Economic Theory, Management and Administration of Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, as well as many scientists – representatives of educational institutions and scientific institutions of the cities of Dnieper, Zhytomyr, Kiev, Lviv, Chernivtsi. The scientific partnership of the co-authors was the result of professional cooperation in the preparation and holding of the Schumpeter Forum, a number of international scientific-practical conferences, round tables, scientific internships at border universities.

РОЗДІЛ 1. СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК СУЧАСНА ПАРАДИГМА ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Галушка З.І., Соболев В.О.

1.1. Соціалізація як сучасний тренд розвитку економіки: зміст та основні тенденції

Початок ХХІ ст. науковці-економісти пов'язують із розгортанням четвертої промислової революції, головними характеристиками якої є зміни в засобах і процесах виробництва, що повністю автоматизовані, об'єднані в одну мережу, взаємодіють у режимі реального часу, здатні самоналагоджуватися і самонавчатися, а новими базовими технологіями виступають такі як: Інтернет речей; цифрові екосистеми, що включають тісно пов'язані між собою фізичні об'єкти, програмні системи і керуючих контролерів; великі дані – обсяги інформації, що накопичуються в результаті «оцифрування» фізичного світу та обробляються із застосуванням хмарних обчислень і технологій штучного інтелекту; складні інформаційні системи – цифрові платформи; 3D-друк, застосування розподілених реєстрів (технології блокчейн) тощо.

За таких умов виникає питання про роль людини у цих процесах, про можливість персоналу впливати на прийняття рішень, про роль менеджменту на різних рівнях управління, про ефективність прийняття управлінських рішень на усіх рівнях, про механізми функціонування економічної системи в цілому, взагалі, про доцільність такого стрімкого розвитку економіки.

Наразі, усі процеси тісно взаємопов'язані й у глобальному масштабі проявляються через такі мегатренди економічного розвитку як “глобалізація, фінансіалізація, інформатизація, інтелектуалізація та соціалізація”[1]. Тренд визначає можливий, ймовірнісний напрям розвитку. Він фіксує узагальнення закономірностей, що дозволяє визначити загальний вектор подальшого розвитку. Тренди мають часовий вимір. Їх усвідомлення важливе для розуміння тенденцій та прогнозування подальшого розвитку економічних процесів.

Як свідчить історичний досвід, усі країни підпорядковуються їх впливу і в національних системах економічного розвитку ці тренди не просто знаходять своє місце, а й формують власні моделі прояву загально-цивілізаційних трендів. Так, соціалізація економіки у другій половині ХХ ст. стала “однією з головних закономірностей соціально-економічного розвитку в розвинених країнах. Одночасно сформувалися

різні моделі соціальної ринкової економіки, які розрізняються за: місцем соціальної політики держави в системі національних пріоритетів; масштабами державного сектора; механізмом розподілу соціальних функцій між державою, приватним сектором і громадянським суспільством; особливостями цілей і механізмів соціальної політики (континентальна, англосаксонська, скандинавська, південно-європейська). Вивченню цих моделей на початку 1990-х років приділялась велика увага науковцями у постсоціалістичних країнах, адже в той час необхідно було сформувати національні системи соціального захисту та визначити пріоритети подальшого розвитку” [2].

У свою чергу, “досвід ринкового реформування економіки постсоціалістичних країн показав, що соціальні перетворення дуже складні, неоднозначні, часто носять суперечливий характер. У ході ринкової трансформації економіки відбувалися кардинальні зміни у відносинах власності, принципово змінюється соціальна роль держави, формуються ринкові суспільно-економічні інститути, розширюються функції соціальної відповідальності бізнесу, зростає вплив громадянського суспільства на процеси соціалізації. Ці процеси мали закономірний характер, визначаючи шляхи та механізми розвитку соціально-економічних процесів та способи розв’язання соціальних проблем” [2, с.4]. Разом з тим, їх специфіка у кожній країні була зумовлена об’єктивними та суб’єктивними чинниками національного характеру. Цим пояснюється неоднакова соціальна ефективність ринкового реформування економіки в різних країнах.

Методологічні засади дослідження процесів соціалізації економіки розроблено найвідомішими представниками економічної та соціальної думки: М.Вебером, Дж. Б’юкененом, К. Ерроу, Дж. С. Коулманом, А. Маршаллом, Д. Нортон, А. Пігу, В. Парето, І. Пригожиним, А. Сенон, П. Сорокіним, Ф. Фукуямою, Дж. Ходжонсом та ін. Вони розглядали соціалізацію економіки переважно як засвоєння та використання суб’єктами господарювання специфічної системи знань, цінностей і норм, необхідних для успішного функціонування економіки та задоволення потреб учасників економічних відносин. Механізми та результати соціалізації економіки розвинених країн, основи соціального та господарського порядку, а також принципи соціальної політики держав цих країн аналізуються у працях Д.Белла, Л. Ерхарда, Я. Корнаї, Х. Ламперта, А. Мюллера-Армака, Р.Масгрейва, В. Ойкена, Е. Остром, В. Рьопке, Р. Тітмуса, А. Шюллера та інших учених. Дослідження особливостей соціалізації економіки постсоціалістичних країн широко представлено в публікаціях Л. Абалкіна, Л. Бальцеровича, В. Биченкова, Р. Грінберга, С. Кірдіної, Л. Семашко, В. Полтеровича, О. Рубінштейна, Г. Явлінського та інших авторів. Вагомий внесок у розвиток теорії

соціалізації здійснили такі українські вчені, як: В. Базилевич, Г. Башнянин, Л. Бевзенко, З. Варналій, Б. Гаврилишин, А. Гальчинський, Т. Гайдай, В. Геєць, В. Гришкін, А. Гриценко, О. Грішнова, Н. Дєєва, Н. Дучинська, П. Єщенко, Ю. Зайцев, В. Ільїн, Б. Кваснюк, А. Колот, В. Кириленко, Е. Лібанова, І. Малий, В. Мандибура, А. Мокій, В. Мунтіян, О. Новікова, Б. Пасхавер, С. Пирожков, І. Прибиткова, В. Попов, В. Решетило, В. Тарасевич, М. Чумаченко та інші вчені.

Разом з тим, як у теоріях соціалізації економіки, так і в практиці їх застосування виникають певні розбіжності, насамперед, у розумінні самого поняття соціалізації. Ця суперечливість має багато форм прояву – від визначення економічного змісту процесів соціалізації до форм і методів її здійснення.

Неузгодженість методологічних підходів до проблеми соціалізації призвела до певної неспроможності науки системно пояснити суть та проблеми сучасної соціалізації з таких причин: певне ігнорування загальнонаукових підходів до аналізу соціальних систем; зосередження на окремих проблемах забезпечення суспільного добробуту, переважно на вивченні ролі держави або ринку у розв'язанні соціальних проблем; використання узагальнених соціально-економічних показників, які не дають можливості визначити й порівняти якісні оцінки життєвого рівня та добробуту суспільства; неготовність передбачити та пояснити закономірності трансформації соціально-економічних процесів; певне ігнорування специфіки процесів соціалізації в умовах інверсійного типу ринкових трансформацій; недостатність обґрунтування взаємозв'язку між закономірностями трансформаційної економіки та причинами виникнення соціальних суперечностей; невизначеність критеріїв оцінки результатів соціалізації економіки, її кількісних і якісних параметрів. Особливо, під впливом появи нових тенденцій у розвитку технологій виробництва, зміни засобів комунікації та передачі інформації, формування наднаціональних інститутів регулювання економічних відносин, постало питання про новий соціокультурний аналіз глобалізації.

Термін «соціалізація» уперше з'явився у праці американського соціолога Франкліна Г. Гідінгса «Теорія соціалізації» (1887). Автор розумів під соціалізацією процес розвитку соціальної природи людини. Як загальнонауковий термін соціалізація означає процес залучення індивіда до соціуму, включення його в суспільне життя, навчання поведінці в колективах, утвердження себе і виконання нових соціальних ролей. Це система відносин «людина – суспільство», спрямованих на залучення окремих індивідів у суспільство шляхом передавання їм норм, цінностей, принципів суспільної поведінки. Соціалізація мала місце в усі часи існування людства.

Економічний зміст соціалізації проявляється через історичний розвиток економічних процесів, спрямованих на задоволення потреб людини, зростання добробуту, реалізацію її інтересів не лише як споживача, а й як учасника соціально-економічних відносин. Специфіка процесів соціалізації у кожній країні зумовлена національними культурно-історичними, соціально-політичними, правовими, морально-психологічними чинниками, залежить від рівня розвитку продуктивних сил, значною мірою визначається офіційною економічною політикою держави, її соціальними пріоритетами. Складність і неоднозначність цих процесів у трансформаційному суспільстві зумовлює те, що на сьогодні соціалізація залишається однією з головних сфер проблемно-орієнтованих досліджень, вимагає ширшого їх пояснення на основі міждисциплінарного дослідження культурно-історичних, національно-політичних, соціально-економічних, морально-правових елементів соціальної системи.

Генезис теорій соціалізації економіки має не таку вже й довгу історію. Із середини ХХ ст. соціалізація перетворилася на міждисциплінарну сферу досліджень, де об'єктом виступають найрізноманітніші аспекти соціальних відносин, поведінки суб'єкта в соціумі, відношення суспільства до його індивідів, індивідів до суспільства. Так, в антропології, психології, педагогіці, соціології її зміст визначається як засвоєння індивідом певної системи знань, норм, цінностей, що дозволяють йому функціонувати в якості повноправного члена суспільства, як механізм трансляції культурних надбань від одного покоління до іншого, як спосіб гармонізації різних сфер суспільного життя тощо.

Загальнонауковою сферою дослідження процесів соціалізації виступає, з одного боку, суспільство, як цілісність, його функціонування та розвитку, а з іншого – соціальні дії, взаємодія і комунікації в суспільстві. Головне завдання соціальних наук – поглиблення та розуміння соціального життя суспільства, соціальних зв'язків, пояснення механізмів, за допомогою яких реалізуються потреби та інтереси членів суспільства.

У залежності від предмету науки та мети аналізу розрізняють найрізноманітніші види соціалізації: економічну, політичну, правову, релігійну, сітьову, гендерну, інвалідів, військовослужбовців, представників різних вікових груп, інтернет-соціалізацію тощо. Соціальна філософія визначає соціалізацію як процес вироблення просоціальних установок. Соціологи розуміють її як поступове й плавне пристосування індивіда до вимог соціальної системи шляхом засвоєння прийнятих в ній прав, ролей і цінностей, як формування його особистої ідентичності і образу свого «Я». Для антропологів соціалізація – це передача культури

від одного покоління до іншого. У психології – це елемент процесу формування і розвитку особи. Соціальна педагогіка оцінює ефективність тих або інших інститутів та методів соціалізації, їх приховані, побічні наслідки. Політична соціалізація означає процес формування певних політичних установок і орієнтацій, гендерна соціалізація – формування гендерної ідентичності й пов'язаних з цим особистісних установок жінок, релігійна соціалізація – залучення індивіда до певної релігійної ідеології, менеджмент – залучення працівників до системи управління підприємством. Економісти-теоретики розрізняють соціально-економічну, функціональну і формаційну соціалізацію.

Маючи на увазі історичний характер соціалізації економіки та підкреслюючи її сучасну актуальність, варто виділити такі головні аспекти (фактори та механізми) її розвитку:

1) Історичні форми соціалізації як процесу усупільнення виробництва та економічних відносин існують так само довго, як і саме людське суспільство – від первіснообщинних форм спільного добування засобів існування до сучасних механізмів формування соціального капіталу.

2) Початкові форми економічної соціалізації у вигляді усупільнення землі, засобів виробництва, праці, капіталу історично змінювалися під впливом зростання продуктивних сил, розподілу праці і спеціалізації, що об'єктивно визначало взаємну залежність учасників економічних відносин і у виробництві, і у споживанні.

3) Процеси усупільнення одночасно супроводжувалися виникненням механізмів відчуження факторів виробництва від їх власників, що зумовлювало виникнення майнової нерівності, соціальної диференціації, експлуатації. Це прояв суперечностей соціалізації, які історично виконували роль рушійної сили розвитку, засобу узгодження економічних інтересів.

4) У розвитку ринкової економіки роль індивіда беззаперечно зростала. Поняттю «економічної людини» (*homo economicus*) приписується низка об'єктивних передумов її поведінки. Це людина: а) незалежна, яка приймає власні рішення виходячи із власних смаків; б) егоїстична, бо передусім турбується про власний інтерес і прагне максимізувати власну користь; в) раціональна, оскільки послідовно прагне до поставленої мети і розраховує можливі втрати того чи іншого вибору засобів її досягнення; г) інформована, бо не тільки добре знає власні потреби, але й має достатню інформацію про засоби їх задоволення.

5) У соціалістичних країнах соціалізація здійснювалася в недостатньо економічно підготовлених для цього умовах і утворила особливу історичну лінію розвитку у вигляді особливого економічного ладу, що

протистоїть капіталізму і що конкурує з ним. Але, як підкреслює А. Гриценко, разом з тим ця зовнішня соціалізація кинула виклик капіталізму, і він вимушений був модернізуватися з її врахуванням, що прискорило внутрішню соціалізацію, яка розвивається разом з капіталом і полягає в зростанні людського чинника в самому виробничому процесі. Це реалізувалося на Заході [7, с. 194].

б) Урахування особливостей подальшого розвитку ринкової економіки, з погляду теорій соціалізації, вимагає не обмежувати потреби індивіда лише його економічними інтересами. Насправді, людина займає більш активну і більш діяльну позицію. Вона пізнає сутність соціально-економічних відносин, слідує нормам і соціалізується, відстоює свої права, визначає власне бачення соціальних відносин і власні дії. У сучасному суспільстві великого значення набувають самі соціальні зв'язки – соціальний капітал як прояв неформальної соціальної організації. Характер цих зв'язків залежить від соціального походження прав суб'єктів соціалізації та їх специфіки й співвідношення на різних рівнях; від специфіки інститутів, які можуть об'єднувати індивідуальні дії окремих суб'єктів або координувати їхні дії.

Отже, історично процеси соціалізації здійснювалися різними способами: стихійно (під впливом об'єктивних економічних, соціальних, культурних та інших чинників); за спрямуванням держави чи інших суб'єктів; під контролем; на основі правових, організаційних, духовних, моральних та інших норм; шляхом самовдосконалення відповідно до наявних ресурсів, умов життя тощо.

Соціологічні дослідження економічної поведінки людини підтверджують, що вона у змозі не тільки вибирати різні способи використання дефіцитних ресурсів, але здатна переключатися, переходячи від логіки економічно орієнтованої до логіки соціально орієнтованої дії і назад. Вона може переключати режими дії, актуалізуючи той чи інший мережний контур своїх взаємозв'язків, змінювати способи ранжирування і порядок обґрунтування цінності ресурсів. “Людина здатна діяти всупереч очевидній раціональності чи сталим нормам. Вона не просто кидається за вигодою і не йде неодмінно шляхом найменшого опору, а в змозі виявити вольові зусилля і переборювати опір обставин (наприклад таких, як дефіцит ресурсів, неадекватність діючих правил поведінки, неясність цілей тощо). Нарешті, людина здатна до диференційованих дій. Вона може в одних випадках поводитися раціонально, незалежно чи егоїстично, а в інших виявляти альтруїзм чи слідувати традиційним нормам. І не тільки в тому, що рамки дій, які вона здійснює, ширші, ніж передбачені економічною теорією, а й тому, що їх розходження соціально зумовлені, а самі дії укорінені в соціальних структурах, в які включена ця людина” [14].

Отже, економічний зміст соціалізації розкривається через зміст економічної діяльності та економічної поведінки, відображає специфіку соціально-економічних відносин й суспільно-економічних інститутів та структур. Людина розглядається як система особистісних характеристик, яка крім специфіки потреб та інтересів включає такі елементи як світогляд, духовне багатство, мораль, соціальний статус, соціальну роль, спрямованість особистості. Сучасний соціолого-економічний підхід презентує модель «людини соціолого-економічної» – рефлексуючої, гнучкої, вольової, соціально-диференційованої. Соціалізація означає активну позицію учасників економічних відносин, пов'язану із підвищенням їх соціального статусу, досягненням успіху, визнанням, отриманням доходів і задоволенням потреб. Соціальна поведінка базується на таких суперечливих рисах людини, як прагнення до добробуту і дух суперництва, природний егоїзм і схильність до обміну, бажання справедливості і почуття власності, прагнення удосконалитися, самовиявитися, конкурувати тощо. Тому дуже важливо досліджувати економічно і соціально орієнтовані дії, а також фактори, які диференціюють ці дії за соціальними верствами.

Сучасною тенденцією виступає те, що “соціалізація економіки забезпечує зростання економічної культури суб’єктів господарювання, уніфікацію їх соціокультурних переваг, формування господарської етики, якої дотримується більшість суб’єктів господарювання, а якісні інститути, створені з їх ініціативи і підтримки всього суспільства, стають основою нового економічного порядку” [13]. Так, аналізуючи процеси переходу до ринкової економіки в Україні, А. Гриценко дає таке визначення соціалізації: «Соціалізація трансформаційної економіки означає соціалізацію власності на засоби виробництва, що означає подолання відчуженості від них працівника через участь у власності за допомогою акцій, зростання частки і значення акціонерних товариств, де працівники є головними акціонерами; соціалізацію праці, перетворення її із засобу заробляння грошей у засіб самореалізації особистості, її життєвих і творчих можливостей; соціалізацію результатів виробництва, пов'язану з перерозподілом ВВП з метою зменшення соціальної нерівності та розвитком інститутів соціального захисту» [7].

І. Гарифуллін І.В. та ряд інших вчених пов'язують її зі спрямованістю “на задоволення потреб більшості населення даної країни, коли будь-який успіх економіки, будь-яке досягнення раціоналізації, будь-яке підвищення продуктивності праці йде на благо всьому народу і служить кращому задоволенню потреб населення, з якісними змінами у суспільстві, що характеризується його поступовим самовдосконаленням на основі підвищення ролі людини у виробництві, усебічному використанні здібностей та знань” [5].

Процеси й інститути соціалізації диференціюються у зв'язку з ускладненням соціальної структури й організації суспільства. Суперечності змісту сучасної соціалізації загострюються тим, що її традиційні інститути історично склалися стихійно, їх функції багато разів змінювалися і накладалися одна на другу, а ті нормативні вимоги, які тепер пред'являються до них суспільством, не завжди відповідають їх реальним можливостям. Чим швидше розвивається суспільство, тим більш динамічними стають процеси і більш індивідуальними і непередбачуваними результати соціалізації. Чим складніший рівень функціональної організованості, тим частіше виникають неформальні, нерегламентовані відносини.

А. Гальчинський розглядає соціалізацію економіки як цілеспрямованість усієї економічної системи, визначаючи її як «...підпорядкування всіх ланок економічної системи реалізації її соціальної функції – розвиткові людини, її особистості, знань та інтелекту, які за нових умов перетворюються не лише на основний виробничий ресурс, а й на головну форму багатства суспільства, провідний об'єкт власності» [4, с. 15]. Такий підхід дозволяє характеризувати соціалізацію як явище, як надання економічним процесам соціального змісту, вивчення її сутності з погляду міри задоволення потреб та способів реалізації інтересів усіх членів суспільства.

Підкреслюючи особливості сучасного етапу, Ю. Зайцев наголошує на тому, що “процес соціалізації економіки полягає у використанні основними суб'єктами господарювання у своїх інтересах специфічної системи знань, норм і цінностей, до яких сьогодні належать: стабільна внутрішня та міжнародна конкурентоспроможність, розвиток соціального та людського капіталу, інтелектуалізація економіки, інноваційна спрямованість інвестиційної діяльності” [9, с. 4]. Аналізуючи подальші тенденції у розвитку наукових досліджень соціалізаційних процесів автор зауважує, що “не слід забувати, що людина залишається людиною лише за умови оволодіння та володіння усіма надбаннями людського розуму в соціалізованому середовищі: здатністю до праці та розумінням необхідності брати участь у суспільному виробництві, у тій чи іншій формі; здатністю та необхідністю постійно спілкуватися з собі подібними, відчуваючи та використовуючи емоції, емоційний стан свій та іншого суб'єкта відносин; здатністю відчувати радість та приносити радість іншим людям тощо» [8].

Важлива риса соціалізації полягає у перейманні принципів поведінки і цінностей тієї соціальної верстви чи групи, до якої залучається особа в процесі соціалізації. Соціалізація виступає як «...уособлення певної системи світоглядних цінностей, що у своїй основі відображають логіку гуманізму, соціальної спрямованості загально-

цивілізаційного процесу, його підпорядкованість інтересам свободи та всебічного розвитку особистості» [4]. Окремі люди певним чином залучаються до різних формальних і неформальних структур з метою реалізації їхніх потреб та інтересів чи змінюють свій соціальний статус під впливом низки чинників: перерозподілу прав власності та функцій управління; зміни соціальних функцій держави, яка перерозподіляє доходи одних соціальних груп на користь інших; зміни співвідношення ринкових і державних механізмів реалізації їхніх шансів; залучення у певні мережеві структури; приналежність до фінансової, політичної, наукової еліти тощо.

З погляду інституційної теорії, існує також парадигма соціалізації економічних суб'єктів, відповідно до якої кожна людина, будучи індивідумом зі своїми егоїстичними інтересами, належить одночасно до певної соціальної групи і засвоює характерні для неї ціннісні орієнтації й норми поведінки. Поведінка людей спирається на могутній фундамент соціального досвіду і це формує її суб'єктивні уявлення про суспільство, своє місце в суспільстві, особистий добробут, можливості реалізації економічних інтересів тощо. Соціалізація передбачає реалізацію інтересів різних соціальних суб'єктів через їх залучення до тих процесів, які можуть сприяти цій реалізації. Р. Грінберг та О. Рубінштейн пишуть: «Парадигма соціалізації допускає розширення складу учасників ринкових відносин. Тому в нашій інтерпретації будь-який носій явно вираженого і відособленого інтересу, включаючи окремих індивідумів, їхні групи і суспільство в цілому, виступає як самостійний суб'єкт ринку, який прагне реалізувати цей інтерес» [6].

Р. Грінберг і О. Рубінштейн розглядають економічну соціалізацію як процес становлення соціального ефекту або мультиплікатор економічного зростання й жорстко пов'язують її з інституційною структурою суспільства. На їхню думку, якщо інститути забезпечують необхідну комунікацію індивідуальної енергії творення з перевагами поліпшеного суспільного середовища, тоді запуск механізму соціодинамічного мультиплікатора економічного зростання стає неминучим.

Соціодинаміка тісно пов'язується із рухом складових суспільного капіталу, який увесь час змінюються відповідно до нових умов функціонування соціуму. Як пише Ф. Фукуяма, «...найбільш корисний суспільний капітал часто полягає не в здатності діяти під владою того або іншого традиційного співтовариства або колективу, а в здібності до створення нових об'єднань і до взаємодії в рамках встановлених в них правил і умов. Об'єднання такого типу, які виникають в рамках складної системи розподілу праці, що існує в індустріальному суспільстві, але в той же час будуються на основі загальних цінностей, а не на договірних

відносинах, відносяться до категорії, позначеною Дюркгеймом як «органічна солідарність» [19, с. 17].

Схильність до соціалізації виступає як специфічний ресурс, який дозволяє людині, завдяки залученню до соціальних зв'язків, одержувати певні переваги та нові можливості для реалізації своїх шансів. Для суспільства це створює гарантії стабільності, партнерства, соціальної справедливості й упевненості в майбутньому. Соціалізація позитивно впливає на економіку й стан суспільства, виконуючи специфічні функції: встановлення однорідності і цілісності суспільства, формування системи об'єктивних правил поведінки людей; підтримання соціальної рівноваги, сприяння гармонізації економічних інтересів; забезпечення зростання добробуту; забезпечення відносин партнерства, формування соціального мислення і соціального капіталу, сприяння прогресивному розвитку суспільства. Загроза соціальній стабільності виникає тоді, коли такі структури виникають поза офіційними нормами або паралельно офіційним структурам і діють всупереч інтересам суспільства. Причиною виступає недосконалість державного законодавства та неспроможність держави створити необхідні умови для їх формалізації. Отже, соціалізація може також здійснювати негативний вплив на суспільство – створювати середовище, сприятливе для загострення соціальних суперечностей, загрозливої соціальної диференціації, виникнення таких явищ, як корупція, тіньова економіка, бідність, що породжує соціальні конфлікти, гальмує розвиток.

Узагальнюючи існуючі підходи до визначення економічного змісту соціалізації, можна помітити їхню загальну рису – спрямованість на дослідження умов зростання добробуту, формування підходів та напрямів соціальної політики держави. Внутрішній зміст соціалізації економіки розкривається через соціалізацію предметів і засобів праці, робочої сили, господарського механізму, ринку робочої сили, результатів праці, зростання ролі людини у виробництві.

Щодо обґрунтування соціалізації як сучасного тренду розвитку економіки варто також звернути увагу на такі аспекти:

1) Соціалізація економіки – це загально історична категорія. Історичні форми соціалізації як процесу усупільнення виробництва та економічних відносин існують так само довго як і саме людське суспільство – від первіснообщинних форм спільного добування засобів існування до сучасних механізмів формування соціального капіталу;

2) Соціалізація означає процес залучення індивіда до соціуму і систему відносин в соціумі; найголовніша риса соціалізації полягає у перейманні принципів поведінки і цінностей тієї соціальної верстви чи групи, до якої залучається особа в процесі соціалізації.

3) Економічний зміст соціалізації має розкриватися через зміст економічної діяльності та економічної поведінки, відображати специфіку соціально-економічних відносин й суспільно-економічних інститутів та структур; усі концепції соціалізації так чи інакше тяжіють до одного з розумінь ролі самої людини в цьому процесі.

4) Історично процеси усупільнення (соціалізації) факторів виробництва одночасно супроводжувалися виникненням механізмів відчуження їх від власників, що зумовлювало виникнення майнової нерівності, соціальної диференціації, експлуатації. Це прояв суперечностей соціалізації, які історично виконували роль рушійної сили розвитку, засобу узгодження економічних інтересів.

5) У сучасному суспільстві великого значення набувають самі соціальні зв'язки – соціальний капітал як прояв неформальної соціальної організації. Характер цих зв'язків залежить від соціального походження прав суб'єктів соціалізації та їх специфіки й співвідношення на різних рівнях; від специфіки інститутів, які можуть об'єднувати індивідуальні дії окремих суб'єктів або обмежувати їх.

6) Урахування особливостей подальшого розвитку ринкової економіки, з погляду теорій соціалізації, вимагає не обмежувати потреби індивіда лише його економічними інтересами. Насправді, людина займає більш активну і більш діяльну позицію. Вона пізнає світ, слідує визначеним нормам і соціалізується, відстоює свої права, сама вибудовує своє майбутнє, визначає власне бачення соціальних відносин і власні дії.

7) Схильність до соціалізації формує соціальний капітал, що виступає як специфічний ресурс, який дозволяє людині, завдяки залученню до соціальних зв'язків, одержувати певні переваги та нові можливості для реалізації своїх шансів.

Зазначимо також, що на кожному етапі економічного розвитку існують свої соціальні завдання, цілі та механізми їх досягнення. Ми визначаємо соціалізацію економіки України як надання соціальної спрямованості розвитку економічних процесів та забезпечення і підтримання умов соціальної безпеки. Це означає: 1) трансформацію відносин власності, яка сприяє демократизації соціально-економічних відносин; 2) лібералізацію економічних відносин та захист ринкової конкуренції; 3) впровадження відносин соціального партнерства та становлення й виконання функцій соціальної відповідальності органами державної влади, суб'єктами господарської діяльності, громадськими організаціями; 4) активну участь громадян в соціально-економічних відносинах, пов'язану із підвищенням соціального статусу, досягненням успіху, визнанням, отриманням відповідної винагороди та задоволенням потреб; 5) визначення механізмів узгодження економічних інтересів та розв'язання соціальних суперечностей.

З огляду на сучасні процеси, ми розглядаємо соціалізацію як прояви наростання соціальних властивостей сучасної економіки, які набувають закономірного характеру:

1. Сучасна модернізація економічних відносин означає необхідність пристосування до нових умов функціонування економіки, що виникли під впливом динамічних науково-технічних змін та глобальних тенденцій їх розвитку. Реалізація цих завдань залежить від удосконалення соціальних процесів, що на сьогодні “характеризуються низкою суперечливих тенденцій, коли рушійна роль у модернізації поступово переходить від інертності та консервативності державного управління до динамічності та прогресивності соціальних трансформацій, формування соціальних мереж, розвитку самоврядування, розширення функцій соціальної відповідальності бізнесу; від традиційних цінностей та усталених укладів життя до усвідомлення сучасних стандартів спільного існування, за яких роль цінностей, відносин, символічних сенсів і культурних кодів полягає у формуванні нових креативних моделей і механізмів прогресивного економічного розвитку” [3].

2. На різних рівнях функціонування економіки та у різних сферах господарського життя з’являються соціальні інновації, чинниками яких виступають процеси постійного удосконалення форм і методів державного регулювання економіки, організаційних форм функціонування бізнесу, ринкових механізмів функціонування економіки; новітні технології передачі інформації, розвиток засобів комунікації; зміни пріоритетів та умов суспільного розвитку. Соціальні інновації характеризують зміни відносин у суспільстві, що відбуваються між різними групами, між їхніми соціальними, інституційними, економічними ролями. Соціальні інновації ведуть до появи нових соціально-економічних інститутів, зміни “правил гри” та типових моделей поведінки. Вони впливають на зміну соціально-економічних відносин на рівні окремих індивідів та на рівні суспільства, у цілому на зміну горизонтально-вертикальних відносин у суспільстві.

3. Соціальні інновації втілюються у державних реформах соціальної сфери та соціальному інвестуванні з боку бізнесових структур. Інноваційний соціальний капітал, соціальні мережі формують, різноманітні соціальні платформи сприяють встановленню неформальних економічних зв’язків, що частково замінюють ринкові відносини та створюють можливості для гарантування довгострокових взаємовигідних відносин. Зростає роль та значення нематеріального виробництва, спрямованого переважно на задоволення невиробничих потреб. Ця особливість підкреслює необхідність урахування умов усестороннього розвитку особистості людини.

4. Економічні процеси все більше орієнтуються на виконання соціальних функцій: гуманізації виробництва, яка втілена у програмах створення безпечних і здорових умов праці, застосуванні методів планування кар'єри і професійного зростання, використанні нових форм організації робочого місця і робочого часу, залученні працівників до процесу управління виробництвом, різноманітності форм стимулювання і мотивації праці, розвитку гнучких і мобільних форм організації праці і зайнятості, розширенні автономії і посилення ролі виробничих мікроколективів, збільшення витрат на розвиток людського потенціалу і соціальної інфраструктури; тенденції до посилення ергономічності техніки і вдосконалення умов праці, запровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу у процеси управління виробництвом.

5. Нові засоби комунікації зумовлюють нові форми реалізації прав власності, організаційні форми співробітництва та організаційно-економічних зв'язків. З переходом до інформаційного (мережевого) суспільства у 90-х роках ХХ ст. склалася модель мережевої інноваційної економіки, що ґрунтується на основі використання інформаційних технологій як нових способів виникнення та поширення сучасних знань. До мережевих структур почали приєднуватися ЗВО, науково-дослідницькі організації, органи місцевого самоврядування, громадяни. Формуються науково-освітні, науково-виробничі, освітньо-бізнесові системи. Інформаційно-мережеві форми взаємодії зумовлюють нові форми комунікацій, які модернізують систему організаційно-економічних відносин, зумовлюють перехід до відкритих моделей управління компаніями. Створюються принципово нові форми їх взаємодії зі співробітниками, споживачами, партнерами, конкурентами та ін. “Застосування хмарних технологій, зокрема, таких сервісів як Dropbox, Evernote, Мегалплан, Asana, Unisender, Todoist, Any-DO, Smartresponder, Uberconference, Toggl.com надає можливість використовувати на віддалених серверах програм, баз даних, сховищ, платформ для проведення вебінарів, управляти проектами. Таким чином, у хмари переходить частина організаційних відносин, що частково забезпечує внутрішню комунікацію співробітників, управління бізнес-проектами, обробку даних” [3].

6. Динамічні соціальні інновації відбуваються у сфері управління соціально-економічним розвитком. Зокрема, електронне урядування значно змінило систему взаємозв'язків та регулювання взаємовідносин у суспільстві створивши можливості участі громадян у плануванні соціальних процесів на основі використання онлайн платформ для спілкування з громадянами. Це зумовлює виникнення нових механізмів взаємодії держави, бізнесу і громадянського суспільства: доступ громадян до розпорядження частиною місцевих бюджетів, участь

багатьох зацікавлених сторін у розробці та реалізації стратегій соціально-економічного розвитку, довготермінових проектів, що стосуються розв'язання важливих проблем сталого розвитку, контроль громадян над результатами цих процесів. У 2018 році за версією Gartner виділяють наступні глобальні тренди розвитку цифрового урядування: “1) цифрове робоче місце управлінця, що дозволяє службовцям виконувати свої задачі з будь-якого пристрою та будь-якого місця; 2) багатоканальне залучення громадян, коли уряд взаємодіє з кожною людиною саме тим способом який людині найзручніше; 3) відкриті усі дані; 4) електронна ідентифікація громадян; 5) аналітика, вбудована в усі елементи системи урядування; 6) «розумні» машини; 7) Інтернет речей; 8) цифрові урядові платформи; 9) програмно-визначена (гнучка) архітектура урядових програмних систем; 10) безпека на основі аналізу ризиків. Науковці цієї компанії спрогнозували 5 етапів еволюції врядування: електронний уряд; уряд відкритих даних; уряд, пов'язаний з даними; цифровий уряд, інтелектуальний уряд” [19].

7. Започаткування відносин державно-приватного партнерства створює новітні механізми розподілу функцій соціальної відповідальності між державою, сферою бізнесу і громадянським суспільством. Цифрове врядування виступає сучасною формою взаємодії усіх суб'єктів соціальних відносин на принципах відкритості. На мікроекономічному рівні соціальні інновації втілюються у формуванні нових підходів до управління, за яких соціальні цілі та їх реалізація складають основу конкурентоспроможності організацій. Соціальні інновації в бізнесі мають свої організаційні форми реалізації. Їх розвиток характеризує удосконалення та модернізацію економічних відносин, робить їх більш вигідними для бізнесу за рахунок їх спрямованості на розв'язання складних соціальних завдань.

8. Найпомітнішим проявом соціальних інновацій, що почали з'являтися в економіці з 1990-х років, стали процеси нагромадження соціального капіталу, що відбуваються на основі прийняття багатьма учасниками економічних відносин спільних цінностей, норм поведінки, довіри, формування соціальних мереж. Соціальний капітал формує нові суспільні інститути, що забезпечують сучасні форми взаємодії в суспільстві. Це важливий ресурс, що існує у соціальних відносинах багатьох учасників та забезпечує іншим доступ до використання цього ресурсу. Він сприяє виникненню нових форм взаємних відносин та норм взаємної поведінки, які забезпечують поліпшення якісних характеристик процесів самоорганізації суспільства – довіри, толерантності, узгодженості інтересів. На взаємній довірі відбувається модернізація економічних відносин, що дозволяє знижувати контроль за дотримання партнерами умов домовленостей, здійснювати інвестиції у крупні

проекти, розширювати співробітництво, більше цінувати якість людських стосунків.

9. Формування глобального соціального капіталу стало одним з феноменів глобалізації. Він впливає на ефективність світової економіки через збільшення довіри до системи глобальних інститутів, через зниження суб'єктивно оцінюваних ризиків при здійсненні трансакцій і, відповідно, зменшенню трансакційних витрат. Його виникнення пов'язане з появи транснаціональної еліти, орієнтованої на глобальну систему цінностей та норм. Становлення ж глобального соціального капіталу відбувається шляхом формування відповідних інститутів. Глобальні неформальні інститути являють собою певний набір цінностей і переконань, які розділяються більшістю населення планети.

Соціалізація стосується функціонування соціально-економічної системи й визначається як головний тренд її розвитку. Вона здійснює безпосередній вплив на систему економічних відносин та зумовлює необхідність нових (формальних і неформальних) суспільно-економічних інститутів. У сучасному суспільстві все більшого значення набувають такі характеристики та загрози як: влада закону, ризик експропріації, загроза дефолту, недотримання урядом своїх контрактних зобов'язань, рівень корупції, якість бюрократії. А цінності, поведінкові установки, неформальні інститути стають одними з головних чинників у підвищенні ефективності економіки і забезпечення сталого розвитку.

Суспільні інститути визначають умови поведінки та мотивації діяльності суб'єктів господарювання. Їх діяльність повинна узгоджуватися. Як підкреслював А. Чухно, «...між різними видами інститутів існують суперечності, і тому дуже важливо забезпечити відповідність між формальними і неформальними, макро- і мікрорівня, загальнолюдськими і національними, етнічними інститутами» [16, с. 5]. Критерієм ефективності інститутів прийнято вважати мінімізацію трансакційних витрат (витрати пошуку інформації, ведення переговорів, виміру атрибутів благ, захисту прав власності тощо).

Зміни норм, правил, структур, що регламентують правила поведінки людей, відбуваються безперервно, оскільки суспільство прагне до удосконалення та пристосування до зовнішніх факторів, які постійно змінюються. Законодавчі норми, а також інституції, механізми, організації, які створюються з метою контролю над дотриманням цих правил, виступають результатом суб'єктивної діяльності людей. Вони досить рухомі у просторі і часі, а їх ефективність, як свідчить історичний досвід, залежить від міри відповідності неформальним інститутам. Отже, формальні та неформальні інститути поведуться по-різному – на різних рівнях і з різними темпами. Як пише Д. Норт, «...якщо формальні правила можуть бути змінені за одну ніч, то неформальні норми

звичайно змінюються лиш поступово. Але саме норми надають «легітимності» системі правил, і тому революційні зміни ніколи не бувають настільки революційними, як того прагнули б їхні прибічники» [15].

Особливо у трансформаційні періоди повинна формуватися така система нових і активно взаємодіючих формальних правил і процедур, законодавчих і регулюючих норм, яка здатна змінити менталітет населення, сформувати «критичну масу» його ринкової культури і ринкових цінностей. Інакше трансформації будуть відбуватися складніше, зі значними втратами економічної та соціальної ефективності.

Кожній сфері (економіці, політиці, ідеології) властиві свої інститути. Економічні пов'язуються з відтворенням суспільних благ, формуванням та використанням доходів, заощаджень тощо. Політичні визначають державний лад і форми правління, ідеологічні формують цінності та установки, які консолідують суспільство. Однак вони обов'язково взаємопов'язані, співрозмірні, комплементарні і всі разом виступають умовою стійкого функціонування суспільства. Інституційні матриці у великій мірі визначають історичний шлях розвитку суспільства. За своєю суттю вони можуть створювати певні комплекси базових інститутів.

Усі елементи соціальної системи зв'язані між собою прямими і зворотними взаємозалежностями, взаємно визначають один одного. Їх неможливо уявити як піраміду, в якій існує чітка підпорядкованість елементів на зразок Марксової моделі суспільно-економічної формації, де існує базис у вигляді взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин, над яким піднімається культурна, правова, релігійна надбудова.

На рис.1 ми пропонуємо розглянути таку структуру соціальної системи, у якій не виділяються базові чи надбудовні елементи, бо у реальних процесах вони також змінюються за роллю всередині системи.



Рис.1. Взаємодія елементів соціально-економічної системи

Джерело: Складено авторами [2]

Можна сказати, що в загальному вигляді економічні, політичні, ідеологічні інститути, а також неформальні інститути складають оболонку системи, всередині якої знаходяться основні сфери життєдіяльності суспільства, а останні – ґрунтуються на суспільних цінностях, формальних і неформальних нормах і правилах поведінки, культурі.

Запорукою успішності управління розвитком національної соціально-економічної системи, особливо, в сучасних умовах зростаючої глобалізації, виступає необхідність органічно поєднувати універсальні культурні принципи та національні культурні цінності.

М. Грондона визначив двадцять факторів, які по-різному розглядаються в культурах різних народів і сприяють або чинять опір розвитку й показав, що відмінності тісно пов'язані з економічною ефективністю в протилежних культурах, а також прийшов до висновку, що розвиток чи відставання в розвитку не насаджуються в суспільстві ззовні, навпаки, саме суспільство вибирає розвиток чи відставання у розвитку. До цих факторів він відносить релігію, віру в особистість; мораль та її три базових рівні моральності (альтруїзм і самозречення – моральність святих і мучеників; кримінальний – зневага прав інших і законів; серединна моральність або, за висловом Р. Арона, «помірований егоїзм»); концепції багатства; погляди на конкуренцію; поняття справедливості; цінність праці; роль ересі; значення освіти; важливість корисності; такі чесноти, як добре виконана робота, охайність, ввічливість, пунктуальність; фокус на часі (важливість минулого, орієнтація на досягне майбутнє чи «життя після смерті»);

раціональність; влада; світогляд; погляди на життя; порятунок від світу чи у світі; природа оптимізму; бачення демократії тощо [8].

Система наведених цінностей складає основу та головний зміст життя суспільства, його прагнення, систему потреб та інтересів. Сьогодні в Україні до загальнолюдських цінностей громадяни відносять перш за все здоров'я, сімейний мир, доброту, можливість отримати те, що заробив своєю працею, рівність прав і можливостей, внутрішню гармонію, порозуміння із самим собою, дружбу, рівень культури, роботу, законслухняність, самореалізацію, самоствердження.

Головною проблемою як науки, так і практики управління соціальними системами виступає пошук способів забезпечення їх стабільності та сталого розвитку. Узагальнивши наведені підходи, доходимо до таких висновків:

1. Генезис теорій соціалізації економіки відображає поступову зміну підходів учених-представників різних соціальних наук до вивчення чинників, що забезпечують реалізацію потреб та інтересів окремих індивідів та суспільства в цілому в конкретних соціально-економічних умовах розвитку залежно від досягнутого рівня продуктивних сил, специфіки соціально-економічних відносин, системи та механізмів впливу існуючих суспільних інститутів, ролі держави та інших суб'єктів економічних відносин у розв'язанні соціальних проблем. Сучасними теоріям соціалізації не властиві підходи, які б розглядали її як системне явище, яке зумовлене специфікою конкретного етапу розвитку та взаємодією економічних, політичних, інституційних, національно-історичних, морально-правових, культурних чинників, які формують особливості даного процесу у даній країні у даний час.

2. Сутність соціалізації економіки здебільшого визначається як соціальна спрямованість її розвитку, переважно, з боку держави – через інструменти соціальної політики. Не враховується початковий зміст соціалізації як способу пристосування суспільства до існуючих механізмів функціонування економіки з метою сприйняття правил, норм, цінностей, способів поведінки, необхідних для реалізації їхніх потреб та інтересів. Щоб забезпечити надійні механізми соціального розвитку, важливо показати місце учасників соціалізації в цьому процесі; механізми, що дозволяють кожному реалізувати себе, досягти бажаного соціального статусу і добробуту; інституціональні гарантії соціальної безпеки.

3. Соціалізація сучасної економіки виступає як система суспільних відносин між державою, сферою бізнесу і громадянським суспільством з приводу забезпечення соціальної спрямованості розвитку виробництва та підтримання умов соціальної безпеки. Вона означає процес пристосування суспільства до ринкової організаційної культури, має національ-

ну специфіку й зумовлює основні риси національної моделі змішаної економіки. Особливо у трансформаційному суспільстві розв'язання цих проблем складає основний зміст соціалізації. Формування національної моделі соціального ринкового господарства передбачає: 1) трансформацію відносин власності, яка сприяє демократизації соціально-економічних відносин; 2) лібералізацію економічних відносин та захист ринкової конкуренції; 3) впровадження відносин соціального партнерства та становлення й виконання функцій соціальної відповідальності органами державної влади, суб'єктами господарської діяльності, громадськими організаціями; 4) активну участь громадян в соціально-економічних відносинах, пов'язану із підвищенням соціального статусу, досягненням успіху, визнанням, отриманням відповідної винагороди та задоволенням потреб; 5) визначення механізмів узгодження економічних інтересів та розв'язання соціальних суперечностей.

З огляду на те, що соціалізація є сучасним трендом розвитку економіки, зазначимо, що існуючі підходи до аналізу економічних систем необхідно доповнити аналізом характеристик, які пояснюють внутрішні механізми функціонування систем, їхню національну специфіку, особливості циклічного руху, закономірності трансформації, умови рівноваги. До таких характеристик, зокрема, відносять релігію, віру в особистість; мораль; поняття справедливості; цінність праці; значення освіти; важливість корисності; такі чесноти, як добре виконана робота, раціональність; влада; погляди на життя; природа оптимізму; бачення демократії; соціальний капітал тощо. Ці та багато інших факторів закладають основу організаційної культури суспільства. Вони визначають, чого ж конкретно прагнуть досягти люди чи групи людей, щоб потім, на основі визначених пріоритетів, сформулювати конкретні напрями й шляхи досягнення цих цілей. Саме вони визначають національну специфіку соціальної динаміки.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Сучасна економічна теорія: в пошуках нової парадигми. *Вісник КНУ ім. Т. Шевченка*. 2013. № 146. С. 5–7. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2013/146-5/1>.
2. Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: закономірності та суперечності : дисертація д. е. н., спец. 08.00.01. Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, 2011. 440 с.
3. Галушка З.І. Соціальні інновації як чинник модернізації економічних відносин. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2019. №2(203). С. 6–11. URL: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/ua/archives/9024>
4. Гальчинський А.С. Глобальні виклики: сучасність і майбутнє. *Економіка ринкових відносин*. 2008. №2. С. 15.
5. Гарифуллин И.В. Постиндустриальное развитие и социализация рыночной экономики : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01. Уфа, 2006. 158 с.

6. Гринберг Р., Рубинштейн А. Экономическая социодинамика : монография. Москва : Издательство «ИЭСПРЕСС», 2000. 278 с.
7. Гриценко А.А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе. URL: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtpsa/2009_15/Gricen.pdf
8. Грондона М. Культурна типологія економічного розвитку. *Незалежний культурологічний часопис «І»*. 2008. Число 53. URL: <http://www.ji.lviv.ua/n53texts/grondona.htm>.
9. Зайцев Ю.К. Філософія розвитку глобальної економіки та суспільства в умовах четвертої промислової революції. *Теоретико-методологічні трансформації економічної науки у XXI ст.: перспективи нової парадигми* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. Київ, 28–29 травня 2019 р. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. С. 43–48.
10. Зайцев Ю.К. Системна парадигма та аналіз соціального ринкового господарства. Чернівці : Золоті литаври, 2000. 288 с.
11. Заяць Т.А. Соціальні інновації: потенціал і можливості використання в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 20. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/150.pdf>
12. Івашина О.Ф., Івашина С.Ю. Соціалізація економіки в контексті постіндустріальних тенденцій. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2014. № 6.
13. Краус Н.М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін : монографія. Київ : ЦУЛ, 2015. 596 с.
14. Лукашевич М.П., Туленков М.В. Спеціальні та галузеві соціологічні теорії : навч. пос. Київ : МАУП, 2004. 464 с.
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. Москва : Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. (Современная институционально-эволюционная теория). 180 с.
16. Сучасна економічна теорія: в пошуках нової парадигми. *Вісник КНУ ім. Т.Шевченка*. 2013. № 146. С. 5–7. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2013/146-5/1>.
17. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення. *Економіка України*. 2009. №1. С. 4–19.
18. Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/strategiya-innovaciinogo-rozvtuku-ukrainy/>
19. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / пер. с англ. Москва : АСТ : АСТ МОСКВА : ХРАНИТЕЛЬ, 2006. 730 с.

1.2. Соціалізація у сфері виробництва суспільних благ: теоретико-методологічний аспект

Сучасний стан соціально-економічного розвитку України позначається складним переплетінням економічних, соціальних, політичних та інших суперечностей, які не дозволяють країні вийти на траєкторію сталого соціально-економічного розвитку. Як відомо, соціально-економічний розвиток суспільства в сучасних умовах розглядається як прогрес, у центрі якого знаходиться людина. Захищеність від зовнішніх загроз та мирне співіснування, доступ до освіти й охорони здоров'я, екологічна безпека, соціальна інфраструктура та багато іншого є важливими складовими якості життя людей. Ці складові забезпечує суспільний сектор економіки, за рахунок функціонування якого забезпечується задоволення потреб населення в тих благах, які об'єктивно є життєво необхідними, проте з різних причин у багатьох випадках не можуть бути надані за рахунок ринку. Саме тому від ефективності процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільних благ в країні прямо залежить поточний рівень добробуту її громадян, потенціал економічного зростання, а отже, і можливість для подальшого соціально-економічного прогресу. Ми можемо з впевненістю вести мову про те, що забезпеченість суспільними благами є однією із складових загального процесу соціалізації суспільства, якщо його розглядати з точки зору надання соціальної спрямованості розвитку економічних процесів та забезпечення і підтримання умов соціальної безпеки.

У такому контексті виробництво суспільних благ завжди перебувало у центрі уваги науковців, оскільки ця сфера економічної діяльності вважалася важливою як для розвитку всього суспільства, так і кожного його окремого члена. В. Петі, А. Сміт, Дж. С. Мілль, Ф. Бастіа та інші економісти-класики заклали фундамент теоретичних досліджень феномену суспільних благ. Представники неокласичної теорії А. Маршалл, Е. Ліндаль, А. Пігу, К. Віксель, П. Самуельсон, Р. Масгрейв досліджували виробництво суспільних благ в контексті оптимізації розподілу ресурсів, а Дж. Стігліц і Е. Аткинсон виокремили проблеми їх надання у окремий напрям досліджень – економіку суспільного сектора. Незважаючи на застосування різних методологічних підходів у всіх теоретичних побудовах цих дослідників виробником відповідних благ виступала держава, оскільки всі науковці у той чи інший спосіб прийшли до висновку про «провали ринку» у виробництві суспільних благ.

Поширення теорії суспільних благ за межі виключно економічного розуміння проблеми і залучення до аналізу інституційної складової пов'язано із роботами К. Ерроу, Р. Коуза, Дж. Б'юкенена, Г. Талока, М. Олсона, Е. Остром. Вказані дослідники виявили глибокі вади держави у виробництві суспільних благ, пов'язані з неможливістю у політичному процесі виявити дійсні переваги суспільства у виробництві таких благ, а також рентоорієнтовану поведінку можновладців. Серед сучасних досліджень українських науковців, які присвячені даній проблемі, можна виділити роботи Н. Гончарової, О. Длугопольського, П. Єщенка, М. Кірічак, А. Мельник, Г. Монастирського, Ю. Петрушенка та інших, що спрямовані на підвищення ефективності виробництва суспільних благ в Україні. Разом з тим, на сьогодні дискусійними залишаються питання щодо самої сутності суспільних благ та їх специфічних ознак, недостатньо дослідженими є проблеми механізмів та факторів їх виробництва й розподілу. Як вважається, всі ці дискусійні моменти пов'язані з тим, що в економічній науці все ще не створено теоретико-методологічного підґрунтя, яке б дозволило досліджувати феномен суспільних благ у всій сукупності своїх проявів. Відслідковуючи в історичній ретроспективі застосування дослідниками того чи іншого дослідницького інструментарію, можна виявити слабкі та сильні сторони застосованої ними методології і на цій основі запропонувати більш удосконалений її варіант.

Зауважимо, що перші спроби описати природу суспільних благ відносяться ще до часів Давнього світу, коли мислителі вперше виявили блага особливої природи, що виокремлювала їх із загальної маси товарів і послуг. Пильна увага правителів Давнього Сходу до створення й забезпечення функціонування ірригаційних систем у землеробстві, заохочення до громадян відкривати бібліотеки та інші культурні заклади в античному світі, будівництво сумісними зусиллями таких оборонних об'єктів місцевого значення, як фортеці, замки, форт-пости стали об'єктами зацікавленості допитливих людей. Мислителі тих часів обґрунтували необхідність у створенні таких благ або державними, або колективними зусиллями, намагалися віднайти якнайкращий спосіб їх виробництва й функціонування. Однак на рівні теорії даний феномен ще не досліджувався – в науці домінувала виключно його описова характеристика.

Вперше на глибокому теоретичному рівні феномен суспільних благ було досліджено класичною школою, переважна більшість представників якої була схильна виділяти блага суспільного призначення (хоча й не використовуючи цю сучасну їх назву) в особливу категорію благ виходячи з того, що дія ринкового механізму не могла забезпечити їх оптимальне виробництво з причини його невігідності для приватних

осіб при існуванні високої суспільної значимості. Економісти-класики, на відміну від своїх попередників, вже не просто описували існуюче явище, а показували причини його існування, а саме: конфлікт приватних і суспільних інтересів. Незважаючи на прихильність ідеї «laissez-faire», науковці вимушені були у своїх теоретичних побудовах поєднувати ринок із державним втручанням у сфері забезпечення населення тими особливими благами, які не виробляли ані підприємці, ані меценати у необхідній для суспільства кількості з огляду на їх невисокий рівень прибутковості. Достатньо у цьому відношенні згадати пропозиції В. Петті виокремити у державному бюджеті статті «витрат на освіту, утримання сиріт та немічних, на дороги, суднохідні ріки, водогони, мости, порти та інші предмети, необхідні для блага користування всіх» [1, с. 9], виокремлення А. Смітом в обов'язкову функцію держави забезпечення «утримання таких громадських установ та таких громадських робіт, які, будучи, мабуть, у найвищому ступені корисними для великого суспільства в цілому, не можуть, однак, своїм прибутком відшкодувати витрати окремої людини або невеликої групи людей» [2, с. 675–676], пропозиції Дж. С. Мілля брати державі на себе «будівництво й утримання маяків, встановлення буїв та всього того, що забезпечує безпеку навігації, а також виплату винагороди науковцям-дослідникам на рівні, який би давав їм можливість присвячувати своїм специфічним заняттям значну частину свого часу» [3, с. 983].

Таким чином, застосування причинно-наслідкового аналізу дозволило економістам-класикам виявити глибинні причини існування суспільних благ, а також виокремити їх окремі форми прояву. З легкої руки представників класичної школи такі приклади суспільних благ як маяки, дороги, шкільна освіта тощо надійно увійшли до підручників з економічної теорії. Однак, вчені не були одностайними у визначенні сутності суспільних благ і в межах методологічного підходу, який використовувався при проведенні досліджень, не здійснювали спроб теоретично обґрунтувати ефективний механізм їх фінансування та виробництва. На основі причинно-наслідкового аналізу економісти-класики більшою мірою виявляли проблеми у цій сфері та вказували на необхідність їх вирішення, ніж пропонували дієві шляхи власне усунення існуючих проблем.

Натомість для представників неокласичного напрямку важливим став практичний аспект виробництва і фінансування суспільних благ, що на рівні теорії вимагало виявлення принципів, у відповідності з якими може досягатися оптимальне розміщення ресурсів. Відповідно, неокласична теорія торкалася феномену суспільних благ тією мірою, якою їх виробництво забезпечувало ефективне використання обмежених ресурсів і максимізацію індивідуального добробуту. Вчені-неокласики

були майже однастайними в тому, що виробництвом суспільних благ мала опікуватися держава – проблеми виникали з приводу пошуку ефективного механізму його безпосереднього здійснення. Для досліджень у даній сфері почав широко застосовуватися граничний аналіз, рівноважний підхід та принцип оптимізації. Так, К. Віксель, використовуючи маржинальний принцип рівності ціни граничній корисності блага, встановлює необхідність диференціації цін на суспільні товари і пропонує фінансування їхнього виробництва за рахунок податків, що стягуються з найбільш платоспроможних громадян. Е. Ліндаль віднаходить сильну залежність податкових цін від граничної корисності суспільного блага для кожної із груп споживачів і пропонує диференціювати вартість публічних благ за групами платників податків, вважаючи, що це забезпечить оптимальне фінансування їх виробництва. А. Пігу пов'язує виробництво суспільних благ з екстерналіями і обґрунтовує необхідність їх інтернаціоналізації за рахунок держави.

Незважаючи на ці досягнення, все ж таки найбільш популярними серед неокласичних підходів стали дослідження П. Самуельсона, який виокремив категорію суспільних благ, виходячи із їх властивостей та визначив ці блага як такі, «вигода від використання яких нероздільно розподілена по всьому суспільству незалежно від того, хочуть чи ні окремі його представники купувати це благо... Споживання такого блага кожним індивідумом не применшує його споживання будь-яким іншим індивідумом» [4, с. 338]. Специфіка суспільних благ (неконкурентність, невиключеність, екстерналія) породжує проблеми їх ефективного виробництва. П. Самуельсон звертає увагу на той факт, що при споживанні суспільного блага величина граничної вигоди, що вилучається одним споживачем, не знижує граничної вигоди цього блага для інших. «Корисність суспільних благ на відміну від корисності виключно приватних товарів має зовнішній ефект і розповсюджується більш ніж на одну особу» [5, р. 350]. При цьому всі споживачі отримують вигоди одночасно. Відповідно, для кожного обсягу суспільного блага гранична корисність його споживання є сумою індивідуальних граничних корисностей всіх споживачів. А це означає, що виробництво суспільних благ буде ефективним тільки тоді, коли буде встановлено їх сумісне споживання. Досягти такого стану можна тільки за рахунок організації виробництва таких благ державою на основі його фінансування через податкову систему. Ці відкриття неокласичної теорії заклали основу подальших досліджень феномену суспільних благ, в яких для вирішення доцільності їх державного фінансування тепер використовувались три критерії: неконкурентність, невиключеність та наявність зовнішнього ефекту.

Практика показала, що виробництво благ, яким були притаманні ці три ознаки, не відзначалося тією ефективністю, на яку очікували науковці. Й. Халсманн виразив ці сумніви трьома узагальненими положеннями. По-перше, не існує іншого способу судити про те, чи дійсно люди мають потребу в певному товарі та скільки їм його потрібно окрім того, як спостерігати за їх діями. Отже, абсолютно немає ніяких підстав, щоб закликати уряд виробляти благо, яке інакше не буде вироблено в достатній кількості. Якщо люди захочуть пожертвувати достатньо ресурсів, будь-який товар може бути виробленим без державного втручання. По-друге, не існує критерію, за яким би суспільні блага відрізнялися від товарів індивідуального споживання. Ця складність виникає на рівні навіть більш фундаментальному, ніж звичне визначення суспільних благ, яке виділяється несуперництвом у споживанні та неможливістю виключити інших споживачів. У принципі благо можна назвати суспільним, якщо воно надає бажаний або небажаний ефект на індивідів, які є його власниками. І, по-третє, навіть якщо благо може бути індивідуально визначене як суспільне, звідси зовсім не випливає, що поставляти його повинен уряд. Іншими словами, все ще буде необхідність пояснювати урядову діяльність особливими нормативними доводами» [6, с. 3–20]. Відповідно, у теорії активізувалися дослідження, спрямовані на пошук критеріїв звуження сфери розповсюдження державного фінансування суспільних благ через виявлення товарів, які характеризувалися наявністю різних сполучень трьох їх ключових ознак. У загальній товарній масі різними дослідниками було виокремлено такі різновиди суспільних благ, як чисті, змішані мериторні, клубні тощо (аналіз найбільш розповсюджених класифікацій суспільних благ представлено в [7]).

Загальним висновком дослідників стала теза, що виробляти за державний кошт необхідно тільки чисті суспільні блага, тобто ті, які відповідали їх класичним ознакам, описаним П. Самуельсоном. Однак, навіть за такого підходу, не завжди вдавалося досягти оптимуму їх виробництва. Тому серед неокласиків, що обстоювали участь держави у виробництві чистих суспільних благ, поступово виокремилася група вчених, які стали піддавати сумніву безальтернативність цієї ідеї. Різде розширення державного сектора в ряді країн все частіше демонструвало неефективність виробництва за державний кошт навіть звуженої сфери суспільних благ. Тому все частіше стали лунати заклики про зведення до мінімуму державного втручання у їх виробництво. В теорії почалися дискусії з приводу того, що більшість благ, які вважалися суспільними, можуть з більшою ефективністю надаватися ринком.

Крайню позицію у неокласиці щодо несприйняття держави як суб'єкта виробництва суспільних благ займала лібертаріанська теорія,

представники якої вважали, що тільки ринковий розподіл благ є найбільш ефективним для суспільства і тільки він не узурпує при цьому індивідуальну свободу. Теоретики цього крила неокласичної теорії стверджували, що покладання на державу виробництва суспільних товарів неминуче призведе до таких проблем, як нестача реальних ринкових сигналів, відсутність стимулів, політизований процес прийняття рішень, на які впливають політики і групи організованих інтересів. Представники лібертаріанської теорії наводять чисельні приклади катастрофічного стану в сфері надання суспільних благ, якою переймається американська держава: парки, вулиці, житлове будівництво і школи стають все більш брудними й небезпечними, початкова освіта та первинна медицина настільки бюрократизовані, що власне навчанням та охороною здоров'я там майже не займаються. Тому все більша кількість американців намагається уникнути послуг, які надає держава. У кінцевому рахунку суб'єкти платять за такі послуги подвійну плату – перший раз через примусові податки, а другий – коли обирають для відпочинку закриті клуби, для навчання – приватні школи, а для охорони здоров'я – приватні клініки. У цьому зв'язку виникає цілком закономірне питання, а чи потрібен взагалі уряд в суспільній сфері? Лібертаріанці вважають, що комерційні компанії, товариства взаємодопомоги і добродійні організації набагато краще вирішують більшість проблем, ніж це робить держава. Остання, як правило, не надає ніяких послуг, які б не міг запропонувати ринок. Скоріше, політики обіцяють за рахунок суспільства дати людям те, за що вони не бажають платити. За таких умов з'являється політична можливість отримати додаткові доходи. Тому податки, за рахунок яких фінансується виробництво суспільних благ, лібертаріанці вважають виключно механізмом перенесення індивідуальних витрат на суспільство в цілому, а також засобом його бюрократизації й особистого збагачення можновладців [8, с. 300-301].

Ці ж проблеми суспільних благ підіймалися і в інституціональній теорії, яка набувала все більшої популярності наприкінці ХХ ст. Р. Коуз, вивчаючи історію маяків в Британії, з'ясував, що держава взагалі не приймала участі у їх будівництві та фінансуванні. Вчений довів, що «установи, які мають величезне значення для мореплавства і торгівлі Королівства, замість того, щоб знаходитися під безпосереднім управлінням уряду, який би мав найбільш економним чином турбуватися про безпеку мореплавства, були надані самі собі у відповідь на місцеві нужди, нерідко після жахливих катастроф на морі» [9, с. 177-202]. Відповідно, роботу з будівництва відповідних споруд виконували приватні підприємці, а утримання важливих для мореплавства об'єктів здійснювалося за рахунок спеціального мита, яке збиралося із

судновласників в портах. Роль держави у цій сфері була обмежена формуванням прав власності та їх юридичним захистом. Тобто, фінансування таких суспільних благ, як маяки, здійснювали не всі громадяни, як вважалося, а лише ті, кому вони були потрібні для ведення бізнесу. Аналогічні факти щодо маяків були віднайдені й Дж. Харрісом та Д. Стівенсоном, які ще до Р. Коуза, досліджували особливості фінансування торговими союзами будівництва інфраструктури морської торгівлі, зокрема через діяльність корпорації Trinity House [10, 11]. Таким чином, якщо розглядати маяк як об'єкт, що фінансується за рахунок спеціального податку для тієї групи агентів, яка ним користується, то він перестає бути суспільним благом і виходить з під патронату держави.

Наведені історичні факти, а також відкриття принципу трансакційних витрат і їх урахування при аналізі доцільності держави у ринковій економіці, дозволили Р. Коузу сформулювати правило, згідно якого у випадку, коли трансакційні витрати низькі, економічні агенти виявляють зацікавленість вступати у добровільні угоди з приводу розподілу благ і ресурсів. У цьому випадку немає ніякої різниці в тому, яка форма власності на ресурси і наслідки їх використання буде переважати – приватна чи державна. Водночас, якщо трансакційні витрати є високими, то державне втручання у виробництво подібних благ не завжди буде сприяти їх зниженню [9, с. 92-150]. В цьому, згідно Р. Коузу, знаходить свій прояв неспроможність держави забезпечувати надання суспільству суспільних благ з більш-менш прийнятною ефективністю.

Дослідження інших «провалів держави» в інституціоналізмі здійснювалося не тільки на основі аналізу витратності, але й з урахуванням впливу на економіку політичних процесів. Оскільки виробництво суспільних благ здійснюється за державний кошт не на основі індивідуальних переваг споживачів, а опосередковано через прийняття політичних рішень, то важливими виявились також і проблеми якості політичних інститутів, що зумовлюють координацію в дій умов колективного вибору. Ці питання вирішувались представниками теорії суспільного вибору, яка виокремилась у самостійний розділ неоінституціональної економічної теорії.

Зазвичай вважалося, що найбільш ефективними рішеннями про структуру, обсяг та джерела фінансування суспільних благ були ті, які приймалися шляхом голосування в умовах демократії. К. Ерроу виявив суттєві недоліки такого механізму. По-перше, вчений піддав сумніву саму можливість досягнення одоголосного прийняття рішень у певній групі внаслідок існування різних споживацьких переваг індивідів. По-друге, продемонстрував нерівність і неефективність прийнятих рішень за принципом більшості, який є найбільш розповсюдженим на практиці.

Останній полягає у прийнятті рішень на основі переваг більшості голосуючих, а значить, не дозволяє виявити пріоритетність суспільних переваг, так як не враховує всієї сукупності індивідуальних запитів споживачів. Відомий парадокс, який отримав назву парадоксу Ерроу (іншими словами Теорема неможливості), продемонстрував неможливість зведення індивідуальних функцій корисності групи незалежних рівноправних осіб у загальну функцію корисності цієї групи [12]. Цей парадокс доводив неможливість формування за умов демократії суспільної цільової функції споживання, із чого слідувало, що суспільство не може отримати достовірну інформацію про свої дійсні потреби. В практичному полі виробництва суспільних благ це означало, що всі товари, які держава обере для виробництва і забезпечить його фінансування за рахунок податків, будуть задовольняти не потреби суспільства як такого, а потреби більшості, яка проголосувала за такий вибір.

Дж. Б'юкенен, Г. Таллок, М. Олсон та інші науковці продовжили дослідження механізму прийняття політичних рішень у контексті виявлення факторів неспроможності держави досягати оптимуму у виробництві суспільних благ. Вчені дійшли висновку, що люди діють у політичній сфері, керуючись, передусім, власними інтересами. Відповідно, першочергово їх дії спрямовані на максимізацію власної вигоди, а значить, діяльність навіть самої демократичної держави не завжди здатна забезпечити досягнення суспільних інтересів. Дж. Б'юкенен доводить, що індивіди використовують урядові інститути у своїх власних цілях, застосовуючи для цього різні методи тиску на виборців. Це ж стосується й питань щодо обсягів виробництва та фінансування суспільних благ: «Якій би меті не була підпорядкована політична кар'єра, сутність політики одна: сприяти розширенню бюджету. Незалежно від того, які завдання ставляться (безкорисливе служіння народу або збагачення), для кращого виконання своїх завдань політику необхідно мати якомога більший бюджет», – вказує вчений [13]. А це відкриває прямий доступ до особистого збагачення можливо-владців.

У своїй сумісній роботі з Г. Таллоком «Розрахунок згоди: логічні основи конституційної демократії» (1965) Дж. Б'юкенен більш детально розглядає політичний процес прийняття демократичних рішень і доводить, що причина існування уряду полягає в неможливості досягти у політичному процесі абсолютної згоди. За умов демократії, якщо більшість виражає свою згоду, а меншість – ні, то необхідною є організація, уповноважена застосовувати силу для виконання рішень, прийнятих більшістю. Такою силою виступає уряд і це явно менш приваблива причина його існування, ніж бажання виконувати одно-

голосні рішення. За розрахунками Г. Таллока, для реалізації своєї діяльності уряд має користуватися підтримкою не просто більшості, а двох третин або трьох четвертих виборців [14]. Таке положення спонукає членів парламенту вдаватися до рентоорієнтованої поведінки, а саме: застосовувати лобізм, логролінг та інші методи тиску з метою забезпечення необхідної більшості голосів для проведення в життя певних політичних рішень. Більш ґрунтовно дослідження пошуку ренти було досліджено Г. Таллоком в роботі «Суспільні втрати від тарифів, монополій і привласнення» (1967), а дещо пізніше застосовано безпосередньо до аналізу участі держави у виробництві суспільних благ. Зокрема, в роботі «Суспільні блага, перерозподіл і пошук ренти» (2005) Г. Таллок доводить, що думка більшості економістів відносно того, що держава при виробництві суспільних благ необхідна для інтернаціоналізації екстерналій, є хибною [15]. Вчений стверджує, що усуваючи екстерналії, уряд сам їх виробляє в такій кількості, що вони знижують суспільний добробут. Г. Таллок демонструє, що уряди країн витрачають набагато більше грошей на перерозподіл, ніж на традиційну діяльність з виробництва суспільних благ. У дійсності люди використовують свої голоси або інші політичні засоби з метою отримання трансфертів особисто для себе. Пошук ренти як один із таких засобів є витратою рідкісних ресурсів для захоплення штучно виробленого трансферту, який не змінює загального добробуту суспільства і є грою з нульовою сумою. У тому разі, коли трансферт вимагає будь-яких витрат ресурсів, має місце екстерналія для всіх і суспільство зазнає чистих втрат.

Г. Таллок детально аналізує механізм виробництва подібних екстерналій при наданні суспільних благ і викриває найбільш розповсюджені його форми, вважаючи найбільш розповсюдженою взаємний обмін політичними послугами (логролінг). Останній є результатом політичного маневрування і потребує ресурсів. Коли дії однієї особи (фізичної або юридичної) впливають на дії іншої, то це призводить до зростання трансакційних витрат (особливо витрат на проведення переговорів та приховання інформації), а також до рентоорієнтованої поведінки. При цьому вчений показує, що найбільший ефект у пошуку ренти досягається за рахунок звуження кола учасників торгу голосами до визначеного мінімуму. Останній визначається інтересами певних територіальних угруповань. «Сенатор від Арізони згодиться проголосувати за законопроект, який робить Талсу глибоководним портом, якщо сенатор, що представляє інтереси Талсу, проголосує за проект для центральної Арізони. Участь у трансакції тільки двох сенаторів сприяє нерозповсюдженню інформації. Якби ці проекти отримали широкий розголос, то люди, що проживають в інших областях, проголосували б проти них і вони б не пройшли у

законодавчому зібранні. Обидва проекти є витратними для країни в цілому, однак вигідними певним областям. Саме тому виборці підтримують свого конгресмена за отримання ними особливих пільг для всього регіону, у той час як сукупні податкові витрати вміняються в провину всьому Конгресу. Таким чином, логроллінг приносить вигоду окремим конгресменам, привілеї для їх округів, але не системі в цілому» [15, с. 149].

До цих проблем звертаються й інші представники теорії суспільного вибору. Так, М. Олсон у «Логіці колективних дій» (1965) розкриває природу такого явища, як лобізм, а також аналізує поведінку організацій у сфері виробництва суспільних благ, звертаючи особливу увагу на їх кількісні характеристики. Вчений показує, що суспільні блага є характерними «організаційними товарами», тоді як звичайні неколективні блага можуть забезпечуватися ідивідуальною дією. Відповідно, там, де зачіпаються суспільні інтереси та виникає необхідність виробництва колективних благ, стають необхідними дії організацій або груп. Останні виражають суспільні (держава) або колективні (корпорації, профспілки, асоціації, групи особливих інтересів) інтереси. М. Олсон розвінчує тезу про те, що індивіди, які входять до певної спільноти і діють у власних інтересах, при наявності загального інтересу будуть у складі групи так само своєкорисливо діяти заради досягнення групових цілей. Вчений доводить, що прагнення досягти загальногрупових цілей ніяким чином не слідує із раціональної поведінки окремих індивідів. Всі індивіди в групі виграють при виробництві суспільного блага, незалежно від того, прикладали вони зусилля для досягнення загальних цілей, чи не прикладали. Все залежить від розміру групи, зовнішнього тиску і виборчих стимулів – позитивних або негативних стимулів, які застосовуються до індивідів вибірково, у залежності від внеску в забезпечення колективним благом (наприклад, податки). «Якщо учасники великої групи раціональним чином намагаються максимізувати свій ідивідуальний добробут, вони не стануть прикладати жодних зусиль для досягнення загальногрупових цілей до тих пір, доки до них не буде застосований тиск або кожному з них не буде запропоновано ідивідуальний мотив, що може бути реалізованим за умови, що члени групи візьмуть на себе частину витрат по досягненню загальних цілей... Ці положення справедливі навіть у випадку існування одноголосного рішення в групі відносно змісту суспільного блага та методів його отримання» – стверджує вчений [16, с. 2].

М. Олсон доводить більш високу ефективність діяльності малих груп у виробництві колективних благ порівняно з великими завдяки кращій здатності до самоорганізації, більшій доступності соціальних виборчих стимулів, низьким трансакційним витратам. До категорії малих

груп М. Олсон відносить і лобістські організації, які забезпечують колективні блага тільки для груп з особливими інтересами. Аналізуючи їх діяльність, вчений приходять до висновку, що вони у більшості випадків зорієнтовані на боротьбу за перерозподіл доходу, рентоорієнтовану поведінку, а не на зростання власне продукту [17, с. 66]. Присутність груп особливих інтересів у сфері перерозподілу країни призводить до їх суперництва з урядом за контроль над потоками доходів. Така діяльність визначається як рентоорієнтована поведінка, що породжує високі витрати дефіцитних ресурсів без збільшення обсягів національного доходу. Пошук ренти є прикладом інституту, який гальмує зростання добробуту країни, – вважає М. Олсон. У «Владі й процвітанні» (2000) вчений визначає дві головні умови, які необхідні для економічного процвітання країни: гарантовані й чітко визначені індивідуальні права власності, а також відсутність грабіжництва. Під грабіжництвом вчений розуміє лобіювання вузьких інтересів, що забезпечують вигоди виключно «групі особливих інтересів» за рахунок інших членів суспільства. М. Олсон вказує, що для зростання добробуту країни їй необхідно мати добре функціонуючу правову систему і політичний устрій, що гарантують виконання контрактів і захищають права власності [18, с. 140].

Заради справедливості слід зауважити, що про подібні речі вперше почали говорити представники класичної школи, однак, їх досягнення у сфері поєднання економіки і політики не здобули такої популярності, як роботи неоінституціоналістів. Цікавим є той факт, що Ф. Бастія, на відміну від інших економістів класичної школи, виокремлює публічні блага зовсім не з того, що зветься сьогодні «неспроможністю ринку»: вчений є радикальним лібералом і наголошує на тому, що немає нічого кращого для суспільства, ніж надання приватних благ у конкурентному режимі. Публічні послуги, на думку дослідника, є нічим іншим, як видозміненими приватними послугами, які стали такими завдяки застосуванню державного примусу. Ф. Бастія показує, що у випадку, коли держава надає послуги юриспруденції, медицини, у будівництві крупних доріг, у розведенні чистокровних порід коней та інших тварин, у створенні шкіл мистецтв та ремесел, в організації музейних експозицій тощо, люди апріорі не схильні до придбання подібних благ у приватних виробників: «публіка не буде купувати те, що держава дає даром». Звідси, власне, й витікає незацікавленість підприємців спрямовувати капітал у сфери, де вже діє держава. Іншими словами, публічна послуга, на думку Ф. Бастія, – це послуга, яка надається населенню державою через реалізацію її законного насильства на певній території. Дослідження теоретичного надбання Ф. Бастія дозволило виявити, що саме цей дослідник вперше в історії економічної

думки звернув увагу на той факт, що розширення сфери надання публічних послуг державою породжує рентоорієнтовану поведінку можновладців. Ось що пише вчений з даного приводу: «у випадку перевищення цієї міри (*переводу приватних послуг у публічні* – курсив наш) завжди знайдуться механізми узаконеного грабіжництва. Побувайте на засіданнях наших національних представників, коли там йде мова про преміальні, про заохочення і покровительство, митні обмеження, закупівлі, безкоштовну освіту, безпроцентні кредити тощо, і ви побачите, з якою жадібністю кожен намагається урвати свою частку від вкраденого, хоча сам він згорів би від сорому, коли б крав особисто» [19, с. 367]. Ці відкриття Ф. Бастіа вперше в історії економічної науки поставили питання про неефективну діяльність держави навіть у тих мінімальних межах, які відвели для неї ранні економісти-класики і, в першу чергу, А. Сміт.

Отже, дослідження представників теорії суспільного вибору, а ще раніше й економістів-класиків, привернули увагу науковців до тих проблем нездатності держави забезпечити ефективно надання суспільних благ, які знаходяться у сфері взаємодії економіки і політики. Ці дослідження довели залежність ефективності виробництва суспільних благ від домінуючих політичних інститутів суспільства, а також продемонстрували важливість урахування в дослідженнях якості інституціонального середовища, яке здійснює вплив на економічну діяльність суб'єктів.

Незважаючи на явний «методологічний прорив» представників теорії суспільного вибору в дослідженні суспільних благ, ми не можемо вести мову про остаточне вирішення проблеми формування теоретико-методологічного підходу до аналізу як феномену суспільних благ, так і дослідження функціонування суспільного сектору економіки в цілому. Як показує практика, остання знаходиться під впливом не тільки політичних факторів. Суспільство, яке є діалектичним поєднанням різних сфер людської діяльності, відчуває вплив на своє функціонування й розвиток цілої низки чинників, серед яких вагоме місце займають економічні, правові, політичні й соціокультурні інститути. Відповідно, досліджувати виробництво суспільних благ в економічній сфері необхідно з точки зору впливовості не просто інститутів політичної сфери, а всього інституціонального середовища.

Історія розвитку суспільства дає незаперечні факти того, що постійною повторюваністю і стійкістю відзначаються ті взаємозв'язки між людьми, які встановлюються у результаті їх прагнення задовольнити свої потреби на максимально високому рівні. Як відомо, такі потреби мають як матеріальний, так і нематеріальний характер, і задовольняються у своїй переважній більшості за рахунок виробництва певних благ.

Щодо виробництва суспільних благ, то вони є продуктом діяльності людей, яка реалізується в економічній, політичній, правовій та культурній сферах функціонування суспільства. Відповідно, ми не можемо у якості базового системного об'єкта дослідження розглядати тільки економічну або політичну системи. Сутнісні характеристики суспільних благ детермінують їх дослідження з точки зору взаємодії людей у різних суспільних сферах, а отже, одиницею аналізу має виступати суспільство як єдине ціле. Дійсно, у реальному житті люди не мають відособлених один від одного економічних, політичних, соціокультурних та правових мотивів – всі ці мотиви «сплітаються» в одну єдину ціль, яка проявляється у прагненні задовольнити потреби на максимально високому рівні. Досягнення цієї мети може бути реалізовано як економічними, так і іншими засобами (політичними та правовими інструментами, ідеологічним впливом тощо), що й визначає правомірність представлення суспільства системою, в якій взаємодіють елементи – люди як носії комплексу економічних, політичних, соціокультурних та правових потреб.

За такого підходу відкривається можливість розглядати соціальні проблеми суспільства комплексно, виявляти причини їх існування, виходячи із самої природи людини. До речі, загальновідомі відкриття Дж. С. Мілля і Р. Масгрейва є тому ще одним підтвердженням. Дж. С. Мілля, вказуючи на існування додаткових причин того, що уряд бере на себе надання благ, важливих для розвитку суспільства, наголошує на неспроможності пересічних громадян усвідомити їх важливість. Вчений засуджує нестачу розумової й моральної культури суспільства, вважаючи, що вони заважають неосвідченим людям зрозуміти цінність освіти та дальновидності і стверджує, що тільки високоосвічені професіонали у владі здатні усвідомити подібну потребу і забезпечити її задоволення за державний кошт [20, с. 983]. У свою чергу Р. Масгрейв, який вважається автором концепції мориторних суспільних благ, по-суті, відтворює ідею Дж. С. Мілля, стверджуючи, що суспільні блага значно відрізняються від приватних благ тим, що не входять до нормативних потреб пересічного споживача, не проявляються в індивідуальних перевагах і в силу цього створюються державою [21].

Постанова проблеми у такому контексті виводить дослідження виробництва суспільних благ, рівно як і всіх інших питань соціального змісту, в площину міждисциплінарного аналізу, де в єдиному річищі поєднуються методологічні здобутки наук, що тим чим іншим способом вивчають діяльність людей. Як вважається, саме за такого підходу відкривається можливість з'ясування того, які саме інститути здійснюють найбільший вплив на забезпечення соціальної спрямованості розвитку

суспільства, який характер має цей вплив та яким чином його можна спрямувати на досягнення найбільшого економічного й соціального ефекту.

Список використаних джерел

1. Петти В. Трактат о налогах и сборах. Шедевры мировой экономической мысли : в 2 т. Петрозаводск : Петроком, 1993. Т. 2. 306 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Эксмо, 2007. 960 с.
3. Милль Дж. С. Основы политической экономии Москва : Эксмо, 2007. 1040 с.
4. Samuelson P.A. The pure theory of public expenditure. *The Review of Economics and Statistics*. 1954. Vol. 36. P. 387–389.
5. Samuelson P.A. Diagrammatic exposition of a theory of public expenditure. *The Review of Economics and Statistics*, 1955. Vol. 37. P. 350–356.
6. Халсманн Й.Г. Экономическая наука и неокласицизм. *Квартальный журнал австрийской школы экономической науки*. 1999. № 4. С. 3–20.
7. Рубинштейн А.Я. К теории рынков «опекаемых благ»: доклад на Секции экономики отделения общественных наук РАН 25 марта 2008 г. Москва : Экономика, 2010. С. 9–66.
8. Боуз Д. Либертарианство: история, принципы, политика. Челябинск : Социум, 2004. 392 с.
9. Коуз Р. Фирма, рынок, право. Москва : Новое издательство, 2007. 224 с.
10. Harris G. Trinity House of Deptford 1515 – 1660. London : Athlon Press, 1969. P. 19–20.
11. Stevenson D. The Worlds Lighthous Before 1820. London : Oxford university Press, 1959. 259 p.
12. Эрроу К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. Москва : Издательский дом ГУ ВШЕ, 2004. 204 с.
13. Бьюкенен Дж. Сочинения. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». Москва : «Таурис Альфа», 1997. 560 с.
14. Расчет согласия. Логистические основания конституционной демократии. *Муниципальная экономика*. 2013. №4. С. 2–13. URL: <https://rucont.ru/efd/307281>.
15. Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. Москва : Изд. Института Гайдара, 2011. 224 с.
16. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. Москва : Фонд экономической инициативы, 1995. 174 с.
17. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск : ЭКОР, 1998. 397 с.
18. Олсон М. Власть и процветание. Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры. Москва : Новое издательство, 2012. 213 с.
19. Ф. Бастиа. Экономические гармонии. Избранное. Москва : Эксмо, 2007. 1200 с.
20. Милль Дж. С. Основы политической экономии. Москва : Эксмо, 2007. 1040 с.
21. Масгрейв Р. Государственные финансы: теория и практика Москва : Бизнес Атлас, 2009. 716 с.

1.3. Поєднання інтересів людини і суспільства в заходах економічної політики держави як чинник соціалізації економіки

Однією з закономірностей економічного розвитку господарства на сучасному етапі є соціалізація. Остання проявляється у різноманітних формах, у першу чергу, у можливостях для відновлення робочої сили та нагромадження людського і соціального капіталу, підвищенні добробуту й якості життя людини, справедливому з точки зору інтересів кожної людини і суспільства розподілі і перерозподілі доходів, вирішенні соціальних проблем, обмеженні диференціації населення, розвитку соціальної сфери, посиленні соціальної відповідальності з боку бізнес-структур та держави тощо. Соціалізація формується у суспільстві на основі соціальних механізмів, серед яких визначальну роль відіграє держава.

Саме держава є виразником суспільних інтересів і створює відповідні економічні та інституціональні умови для погодження суперечностей між приватними інтересами та інтересами суспільства, забезпечує розв'язання соціальних суперечностей, формує засади для доступу економічних суб'єктів до економічних ресурсів, а, отже, для їх соціально-економічного положення по відношенню до доходів, економічних і соціальних благ.

З іншого боку, функції держави в економіці виконують органи влади, які, виходячи з висновків Норта Д., Уолліса Д. Вайнгаста Б., Бьюкенена Дж.М., Мюллера Д., Олсона М., Ерроу К. та ін., в реальній економічній дійсності є носіями і виразниками не тільки інтересів кожної людини і суспільства, але й одночасно своїх індивідуальних інтересів [1-6].

Дана проблема особливо загострюється за умов, коли у суспільстві розвиваються владно-власницькі відносини та закріплюється ренто-орієнтована поведінка влади, що призводить до ігнорування владою економічних і соціальних інтересів суспільства, переорієнтації політики держави в бік монополізації умов і сфер реалізації економічних відносин в процесі виробництва, розподілу й обміну, та, як наслідок, споживання. Це має своїм негативним наслідком панування і контроль влади-власності над процесами розподілу і перерозподілу ключових економічних ресурсів, зниження ступеня реалізації інтересів інших економічних суб'єктів, створення несприятливого економічного та інституційного середовища, яке не забезпечує прогресивний розвиток економічних відносин та інституційних механізмів, а, отже, обмежує процес соціалізації.

Аналіз функціонування і розвитку економічних систем багатьох країн світу засвідчує, що основоположною передумовою підтримання відтворення економічних відносин і взаємодії економічних інтересів суб'єктів, соціалізації відносин у суспільстві є ефективне державне регулювання. Тому наукова задача полягає в розробці концептуальних засад економічної політики держави, основні інструменти і напрями якої були б спрямовані на комплексне вирішення поставлених проблем і досягнення своєї основної мети – забезпечення реалізації інтересів і потреб кожної людини і суспільства, створення сприятливих умов для соціалізації та всебічного розвитку людини.

Питання, чи є необхідним втручання держави в регулювання економічних відносин та у погодження конфліктів економічних інтересів, забезпечення соціалізованої спрямованості розвитку суспільства було і є актуальним.

Як відомо з економічної теорії, представники інституціоналізму підкреслили значимість інституту держави в регулюванні соціальних та економічних процесів, забезпеченні захисту інтересів та обмеженні опортунізму в економічних відносинах, а представники кейнсіанства не тільки наполягали на переважній ролі державного механізму регулювання порівняно з ринковим механізмом, але і створили модель державного регулювання, спрямовану на підтримання відтворювальних взаємодій в економічній системі, погодження протиріч приватних і суспільних економічних інтересів [2, с. 417–434; 7, с. 39–49; 8].

Зрозуміло, що держава у зазначених концепціях розглядається як ідеальний економічний суб'єкт, який реалізує функції та спрямовує всі свої дії на користь суспільства та його інтересів [9], формує засади для забезпечення впорядкованості відтворення економічних відносин і нівелювання конфліктів інтересів економічних суб'єктів.

Одночасно з цим, отримані нами результати аналізу засвідчили, що, по-перше, в реальній економічній дійсності постійно відбувається удосконалення продуктивних сил, розвиток економічних зв'язків і відносин, зміни в економічному та інституційному середовищі.

Це вимагає сполучення ринкових і державних механізмів в процесі їх регулювання, а також безпосередньої участі держави у погодженні провалів ринку, у вирішенні проблеми невідповідності потреб і ресурсів у суспільстві, врегулюванні протиріч інтересів різних соціальних та економічних груп [10, с. 52–54].

По-друге, стрімкий розвиток продуктивних сил обумовлює необхідність постійної трансформації відносин власності, створення її нових форм і механізмів реалізації, реконструкції, ускладнення і формування нових комбінацій взаємодії економічних інтересів, що стане

основою для погодження інтересів суб'єктів та для їх спрямованості до реалізації економічних і соціальних цілей суспільства.

Це передбачає розвиток і подальше законодавче закріплення нових форм економічних відносин, створення системи економічних важелів і стимулів для застосування даних форм економічних відносин суб'єктами, удосконалення інституційних механізмів, які спрямовують суб'єктів до прогресивних змін у продуктивних силах та економічних відносинах, сприяють підвищенню їх реактивності на зміни у зовнішньому середовищі. Адже рух у напрямі досягнення інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів, за якого відбувається стрімкі якісні зрушення у раніше закріплених відносинах і одночасно імплантація нових форм і методів економічних взаємодій, нових форм соціальної взаємодії, повинен підкріплюватися відповідними змінами у суспільній формі та інституціональному середовищі.

По-третє, суперечливість приватних і суспільних інтересів посилюється суперечливістю інтересів держави і влади. Тому виникають протиріччя, з одного боку, між інтересами підприємств щодо максимізації економічної вигоди (корисного ефекту) і забезпечення їх самовідтворення та суспільними інтересами, спрямованими на підтримання безперервності суспільного виробництва товарів і послуг, відтворення економічних ресурсів і доходів економічних суб'єктів, підвищення якості їх життєдіяльності, підтримання та покращення їх соціально-економічного положення у суспільстві тощо.

Але, з іншого боку, виникає протиріччя між інтересами суспільства і влади, коли остання монополізує в своїх руках ключові економічні ресурси і встановлює контроль над умовами реалізації економічних відносин та економічних інтересів з метою задоволення своїх індивідуальних інтересів.

В результаті цього формується економічне й інституційне середовище, у якому відсутні важелі і стимули до кількісно-якісних змін у системі відтворення економічних відносин та економічних інтересів, а, отже, й умови для задоволення потреб та інтересів кожної людини і суспільства. Зрощування влади і власності в єдине ціле і за своєю суттю, і за своїми формами прояву, і за своїми наслідками обмежує відтворення економічних взаємодій та реалізацію інтересів кожної окремої людини, підтримання умов для забезпечення життєдіяльності і розвитку у суспільстві.

З огляду на це, функціонування держави як економічного суб'єкта і як інституту характеризується суперечливістю та чинить негативний вплив на економічні взаємозв'язки і взаємовідносини, а також на

виконання державою соціальної функції і розвитку соціалізованої економіки.

Але одночасно з цим тільки держава володіє тими інструментами і важелями впливу, застосування яких дозволяє забезпечити найбільш повну реалізацію загально-суспільних інтересів, про що влучно зазначив Абалкін Л.І. [11].

Саме тому сучасні науковці Гриценко А.А., Ісраїлова Е.А., Нікітов І.М., Пилипенко Г.М., Тарасов А.В., Чухно А.А. та ін. вважають державу і державне регулювання дієвим інституційним механізмом, здатним вирішити протиріччя економічних інтересів у суспільстві, встановити такі інституційні норми і правила, які забезпечать формування конкурентного середовища та подолання економічного панування монополій [12-16].

Однак при цьому науковці не враховують схильність представників влади до реалізації переважно владно-власницьких інтересів, що, на наш погляд, є особливо важливим в процесі розробки концептуальних засад економічної політики держави в Україні.

Таким чином, враховуючи вищевикладене, заключаємо, що економічна політика держави повинна поєднувати в собі важелі, спрямовані на стимулювання якісних змін у матеріальній і суспільній формах виробництва як основи інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів, забезпечення активної реалізації суб'єктами зазначених прогресивних змін, а також дієві важелі протидії й обмеження розвитку владно-власницьких відносин, монополізації владою умов для реалізації відносин в сфері виробництва, розподілу, обміну і, як наслідок, споживання, а також задоволення потреб та інтересів кожного економічного суб'єкта.

Отже, політика держави, основною метою якої є створення сприятливих умов для реалізації інтересів і потреб кожної окремої людини і суспільства відповідно до закріплених у суспільстві соціальних пріоритетів, повинна ґрунтуватися, з одного боку, на економічних стимулах до розвитку продуктивних сил та економічних відносин, а, з іншого – на формуванні ефективних інституційних механізмів для обмеження монополізму влади-власності, мінімізації її доходів від владно-власницьких відносин, застосуванні ефективних важелів погодження протиріч інтересів (влади-власності, інших економічних суб'єктів, суспільства).

Тому в контексті удосконалення політики держави в сфері створення сприятливих умов для реалізації економічних інтересів кожної людини і суспільства через стимулювання кількісно-якісних змін у продуктивних силах і виробничих відносинах, а також підвищення спрямованості суб'єктів до зазначених змін є важливим вирішення наступних задач:

1) створення прозорого і конкурентного середовища, основою якого є зниження монополізму в сфері отримання прав власності на ключові економічні ресурси, обмеження неформальних і тіньових економічних відносин, стимулювання прогресивних форм економічних взаємодій і взаємозв'язків, інноваційно-інвестиційної діяльності і технологічних змін;

2) посилення взаємодії науково-технічної сфери зі сферою виробництва і реалізації продукції, створення системи стимулів для розробки і впровадження ресурсних і технологічних інновацій, можливостей для комерціалізації відносин в сфері розробки інноваційних продуктів;

3) забезпечення захисту прав власності на економічні ресурси, продукти і доходи, інформацію і знання, вільного доступу економічних суб'єктів до ринків ресурсів, нових технологій та інформації;

4) переорієнтацію на виробництво високотехнологічної продукції п'ятого і шостого технологічного укладу, а також створення передумов для розвитку сьомого, відхід від ресурсо-орієнтованої моделі виробництва і виробництва проміжної продукції, подолання значного розриву між доходністю ренто-орієнтованих галузей, які переважно сконцентровані в сфері ПЕК, транспорту і зв'язку, і галузей, які спеціалізуються на виробництві готової продукції;

5) створення нових робочих місць в сферах, які розробляють інноваційні технології і продукти, на основі приватно-державної власності, що забезпечить спрямування інтересів підприємств у напрямі реалізації суспільних економічних інтересів і одночасно підвищення рівня доходів, якості життя населення, зниження його диференціації за доходами і за освітою як основи реалізації економічних інтересів домогосподарств;

6) стимулювання попиту і пропозиції на внутрішньому і зовнішньому ринках на основі розширення виробництва новітніх і високотехнологічних продуктів, що стане передумовою для наповнення державних фондів, збільшення соціальних видатків, розширення фінансування інноваційних цільових програм за рахунок коштів держави.

7) формування системи стимулів для активізації підприємницької та інноваційно-інвестиційної діяльності через створення державних інноваційно-інвестиційних фондів і надання з них коштів підприємствам для реалізації інноваційних проектів, збільшення цільових бюджетних програм інноваційної спрямованості і розширення їх фінансування. Зазначене є вкрай важливим і актуальним, оскільки на сучасному етапі розвитку у вітчизняній економіці сформувався несприятливий інвестиційний клімат, посилилася інфляція, невизначеність, інвестиційні ризики, знизилися обсяги банківського інвестиційного кредитування,

іноземних інвестицій у промисловість, скоротилися інвестиції у високо-технологічне виробництво.

З огляду на поставлені задачі, формування засад для розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, активного впровадження суб'єктами інновацій в процесі економічної діяльності повинно забезпечуватися шляхом стимулювання бюджетно-податкової, інвестиційної, наукової сфер на основі таких заходів:

- прискореної підготовки і перепідготовки висококваліфікованих спеціалістів, розробників в сфері високих технологій, активного розвитку внутрішнього ринку технологій та інновацій, уніфікації вітчизняних і міжнародних норм у питаннях ціноутворення на інноваційні розробки, розширення системи дослідницьких грантів і конкурсів в сфері розробки, впровадження й освоєння інновацій;

- встановлення законодавчих вимог, які зобов'язують впровадження великими підприємствами і підприємствами-монополістами енергозберігаючих технологій, спрямування частини прибутку на реалізацію інноваційних проектів і виробництво найбільш ефективних технологічних продуктів;

- збільшення бюджетних витрат на фінансування вищої освіти і науково-дослідної діяльності, спрощення системи патентування й отримання авторських прав на розробки, спільного державно-приватного впровадження проектів;

- удосконалення нормативно-правової бази в сфері інтелектуальної власності і посилення державного захисту прав власності на інноваційні продукти, надання податкової знижки підприємствам – виробникам високотехнологічної продукції, науково-дослідним підприємствам, які впроваджують у виробництво інноваційні розробки;

- залучення міжнародних кредитів для реалізації інноваційних проектів в сфері виробництва;

- посилення технічних і технологічних нормативних вимог до систем постачання і транспортування ресурсів, виробництва продукції, стандартизації, сертифікації, якості продукції, посилення екологічних вимог, встановлення обмежень на використання застарілих технологій з метою стимулювання економічних суб'єктів здійснювати інновації.

У даному контексті виходимо із положення, що саме інноваційні перетворення стануть вирішальним фактором інтенсивного розвитку економіки, зростання суспільного добробуту, погодження суперечностей між рівнем розвитку продуктивних сил і характером виробничих відносин, а також сприятимуть процесам соціалізації економіки, нівелюванню економічних і соціальних суперечностей суб'єктів [17].

Адже реалії свідчать, що в Україні рівень розвитку інноваційної діяльності є вкрай незадовільним. Зокрема, у 2014–2016 рр. технологічні

інновації впроваджували тільки 5% підприємств, при тому що інноваційно активними вважаються 18,5% підприємств. Більшість інновацій була зосереджена не у високотехнологічній сфері, а в сфері послуг, зокрема, телекомунікацій, передачі інформації, фінансових операцій (близько 22%). В сфері виробництва найбільші інновації було здійснено у переробній промисловості, але вони не носили високотехнологічного характеру [18].

У 2017–2018 рр. кількість високотехнологічних підприємств в Україні скоротилася з 34 до 32 [19, с. 10].

Основною причиною такої ситуації вчені-економісти називають відсутність у економічних суб'єктів власних інвестиційних ресурсів, недоступність кредитних ресурсів для реалізації інновацій, значні обмеження щодо отримання прав інтелектуальної власності, значне скорочення державних інвестицій, у т. ч. у науку й освіту [18].

Світовими лідерами у цьому напрямі є США, Китай, Японія, на які у 2016–2018 рр. припадає найбільша кількість поданих заявок на отримання патентів (від 83 тис. до 150 тис. відповідно). Для порівняння – в Україні їх кількість зменшилася у зазначеному періоді від 11705 до 11253 [20].

І значну роль в інноваційних та інших прогресивних змінах, розбудові інтенсивного типу відтворення Японії і Китаю відіграє держава як основний інвестор і як регулюючий орган, який може спрямовувати суб'єктів у пріоритетні для суспільства сфери на основі директивних важелів.

Але ефект від інноваційно-інвестиційних змін, а також якісних змін технологічної структури економіки досягається тільки за умови спрямування інвестиційних коштів до вищих технологічних укладів, які сьогодні повинні стати пріоритетними, що підкреслюється вітчизняними науковцями [21].

Крім того, інноваційна спрямованість, на думку Марченко О.С, Федулової Л.І. повинна мати системний характер, коли все національне середовище перетворюється у суцільну інноваційну систему [22].

Натомість в економіці України перелік пріоритетних галузей залишається незмінним з 2013 р. і включає сферу сільського, житлово-комунального господарства, машинобудування, транспорт, металургію, туристичну і рекреаційну галузі, які не відносяться до високотехнологічних [23]. Тому в першу чергу слід зосередитися на якісних змінах та інноваційному розвитку виробництва авіа- і космічної техніки, супутників Інтернет- і мобільного зв'язку, комп'ютерних технологій і програмного забезпечення, фармацевтичної і медичної високоточної

техніки, енергетичного машинобудування [24], у виробництві яких вітчизняна економіка має порівняльні переваги.

Одночасно з цим необхідним є також впровадження у виробництво технологій, заснованих на використанні штучного інтелекту, технологій очищення і вторинного використання метану і вуглецю, виробництва надпровідникових агрегатів і двигунів, інноваційних розробок в сфері нано- і біотехнологій, які активно розвиваються вітчизняними вченими, але не отримали масового застосування.

Крім того, з огляду на те, що основою якісних змін продуктивних сил і генерації нових технологій є «підвищення професійного і кваліфікаційного рівнів робочої сили» [17], необхідним є формування засад для розвитку освітнього потенціалу вітчизняної економіки, впровадження державних освітніх платформ для прискореного отримання знань і навичок у нових сферах діяльності, закріплення прав власності на новітні продукти, забезпечення високого рівня оплати праці висококваліфікованої робочої сили.

Одночасно, на наш погляд, система стимулів повинна бути спрямована не тільки на створення умов для кількісно-якісних змін у продуктивних силах та економічних відносинах, але і на забезпечення належного виконання владою економічних і соціальних функцій держави, посилення ролі громадянського суспільства у підтриманні даного процесу.

І дані стимули за визначенням А.Л. Хіллмана повинні «заставити» діяти владу в інтересах усього суспільства [25, с. 35–36], призупинити «приватизацію владою держави» [24], обмежити процес пошуку ренти з боку влади, монополізацію владою основоположних сфер реалізації економічних відносин.

У вітчизняній економіці, характерною рисою якої згідно проведеного нами аналізу є затвердження влади-власності, остання вкоренилася і стала основою економічної діяльності, вбудованим інститутом економічної системи, який обмежує дію інших інститутів – ринку, конкуренції та економічної свободи.

Більш того, влада-власність стала нормою українського суспільства, механізмом максимізації економічної вигоди (корисного ефекту) конкретними суб'єктами – суб'єктами влади-власності, які на інституційному рівні закріпили за собою можливості прийняття і зміни законів на свою користь, відхилення від необхідності виконання встановлених норм і правил, в результаті чого в Україні сформувалося монополізоване владою-власністю економічне та інституційне середовище, для якого економічний добробут у суспільстві і соціалізація не є пріоритетними напрямками розвитку.

Вплив влади-власності відбивається на всіх інших економічних суб'єктах, унаслідок якого обмежується їх доступ до ключових економічних ресурсів, а також їх можливості для реалізації інтересів і прав власності, а, отже, отримання доходів, економічних і соціальних благ, покращення свого соціально-економічного положення.

Оцінки Світового банку засвідчують, що «політично пов'язаними» в Україні визнаються 2% компаній, однак їм підконтрольні 25% активів усіх інших вітчизняних компаній, у тому числі в сфері гірничої промисловості, транспорту та енергетики – більш, ніж 50% активів, в АПК – понад 25% відповідно [26].

Згідно з методологією Світового банку фірма належить до «пов'язаної», якщо вона має, щонайменше, одну впливову політичну особу серед своїх власників, акціонерів або керівників [26].

Саме тому, на наш погляд, створення сприятливих умов для задоволення потреб і реалізації інтересів кожної окремої людини і суспільства в економіці України є можливим тільки на основі вирішення проблеми влади-власності, формування економічних та інституційних механізмів для обмеження можливостей подальшої ескалації даної проблеми.

На наше глибоке переконання, вирішення цієї проблеми у сполученні з заходами, спрямованими на стимулювання прогресивних змін у вітчизняній економіці, є основою її переходу до інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів, а також вирішення найважливіших соціальних завдань в умовах сучасних трансформаційних перетворень.

У контексті формування засад для обмеження в Україні влади-власності слід застосовувати системний підхід, що передбачає «несуперечливі взаємопов'язані дії» держави, влади, інших економічних суб'єктів, громадянського суспільства в руслі створення на їх основі таких сил, які б спрямували вітчизняну економіку в напрямі «конструктивного співробітництва» і подолання монополізації владою умов для виробництва, розподілу, обміну і споживання [24, с. 14, 25].

Наслідками сполучення політики протидії владі-власності з політикою стимулювання інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів, політикою довгострокового соціально-економічного розвитку буде обмеження рентпошуку влади-власності, а, отже, і реалізації її інтересів, розширення економічної свободи й обмеження монополізації економіки владою-власністю, здійснення розподілу і перерозподілу коштів держави за принципами ефективності і справедливості, формування сприятливого економічного та інституційного середовища, погодження конфліктів суспільних і приватних інтересів, формування засад для досягнення їх єдності.

Разом із тим, аналіз заходів державного регулювання в зазначеній сфері показує, що сьогодні в Україні взагалі відсутня політика держави щодо регулювання владно-власницьких відносин та обмеження процесу зрощування влади і власності.

При цьому державою регламентується необхідність посилення антимонопольної політики, починають реалізовуватися заходи в сфері боротьби і протидії корупції, децентралізації влади, проголошується необхідність посилення захисту прав та інтересів власності, підтримки економічної конкуренції і забезпечення економічної свободи тощо.

Крім того, реалізуються реформи у судовій системі, в сфері правоохоронної діяльності в цілому і поліції зокрема, в сфері державного управління, політична реформа.

Однак слід визнати, що відособленість влади від власності та ефективність її управління за такого регулювання так і не були досягнуті, більшість реалізованих заходів є недієвими, інтереси і права суб'єктів власності, що не мають відношення до влади, є «розмитими» [27], захист прав власності не забезпечується існуючими правовими нормами та економічним середовищем, неформальні взаємодії власності з владою перетворилися вже в норму економічного життя.

Тому в контексті обмеження і протидії владі-власності, стримування її негативного впливу на реалізацію інтересів кожної окремої людини і суспільства у вітчизняній економіці слід зосередитися на вирішенні таких завдань:

- створення інституційних механізмів, спрямованих на обмеження проявів і наслідків зрощування влади і власності, розширення економічної свободи та ініціативи, усунення «кумівства» і корумпованості влади, удосконалення судової і правоохоронної системи, забезпечення верховенства закону у питанні захисту інтересів суб'єктів і прав власності;

- обмеження владних повноважень в аспекті одностороннього прийняття рішень щодо передання прав реалізації власності на ключові економічні ресурси, надання податкових пільг, прямого державного фінансування і дотацій підприємствам, вибору пріоритетних напрямів державного інвестування, визначення обсягів витрат на соціальну сферу, перерозподілу коштів на цільові державні програми, розширення процесу децентралізації тощо;

- формування інституційного середовища, яке забезпечує прозорий розподіл фінансових активів економічними суб'єктами і повну відкритість перерозподілу владою фінансових ресурсів, відкритість результатів виконання владою «службових» функцій та проведення оцінювання її діяльності;

– створення правового середовища, заснованого на зрівнянні у правовій відповідальності влади з усіма іншими економічними суб'єктами, а також розширенні правової відповідальності влади за порушення прав власності та інтересів суб'єктів, обмеження владою доступу суб'єктів до економічних ресурсів, бюджетних коштів, дозволів, ліцензій, приватизації об'єктів державної власності, створення перешкод в процесі реєстрації і закриття (припинення) економічної діяльності;

– активного залучення громадянського суспільства та міжнародних організацій з метою посилення контролю над діяльністю влади й обмеження владно-власницьких повноважень, підвищення прозорості та ефективності функціонування влади, участі в процесі перерозподілу коштів держави.

Основоположним наслідком зрощування економічної влади для обслуговуваних владою підприємств, а також для «інших» підприємств є отримання і відповідно блокування владою доступу до ключових ресурсів.

Йдеться як про економічні, так і про політичні і соціальні ресурси. Зокрема, доступ до природних ресурсів, засобів виробництва, фінансових коштів держави (бюджетних і позабюджетних ресурсів), пільгових кредитних ресурсів, прав виборців, інформаційних ресурсів, засобів масової інформації, соціального статусу, соціального захисту і соціального забезпечення, медицини, освітніх благ, законодавчих і судових ресурсів тощо.

Найбільшою мірою боротьба розгортається за доступ до природних ресурсів. Від'ємним зовнішнім ефектом від передачі виключних прав на природні ресурси підвладним підприємствам для суспільства є жорстке обмеження конкуренції на їх ринку, встановлення монопольних цін за їх користування для споживачів даних ресурсів, нераціональне використання природних ресурсів і відсутність механізмів контролю за його ефективністю, недоотримання частки бюджетних доходів, яка осідає в карманах власників-монополістів і можновладців у вигляді ренти, а, отже, недофінансування пріоритетних напрямів економічної діяльності, виробництва суспільних благ.

Зазначена проблема є особливо актуальною для вітчизняної економіки, в якій обмежується доступ до нафти, природного газу, вугілля, залізної руди тощо, які за оцінками експертів є найбільш монополізованими ринками. Крім того, вітчизняні науковці заявляють про укорінення владно-власницьких відносин, у агропромисловому, паливно-енергетичному, гірничо-металургійному комплексах, машинобудуванні, які також пов'язані з доступом до ключових природних ресурсів України [28].

З іншого боку, негативним наслідком для інших економічних суб'єктів, які не відносяться до влади-власності, є їх відчуження від природних ресурсів. Тому інші економічні суб'єкти потерпають від адміністративних обмежень і відсутності доступу до ринку природних ресурсів, сировини, відчувають монополний тиск з боку влади-власності.

Крім того, високі монополні ціни на ресурси природного і сировинного походження детермінують підвищення цін на всі інші товари і послуги, зниження конкурентоспроможності як самих підприємств, так і їх продукції, що особливо актуальним є для вітчизняної економіки, яка більшою мірою є сировинною й аграрною. Адже підприємства-споживачі ресурсів вимушені купувати дані ресурси у монополістів за завищеними цінами, перекладаючи тим самим зазначені витрати на кінцевих споживачів їх продукції

Негативні наслідки отримують і домогосподарства, які вимушені оплачувати дорогі енергоресурси і товари, яким встановлено обмеження щодо володіння і розпорядження земельними ресурсами, часто не забезпечується їх вільний доступ до водних і лісових ресурсів тощо.

Таким чином, на основі злиття владних інституційних повноважень з великою власністю монополізуються і контролюються потоки ресурсів, товарів, послуг і доходів в економіці, дешевих фінансових ресурсів, що негативно позначається на реалізації економічних інтересів кожної окремої людини і суспільства, а також на їх розвитку.

Ще одним негативним наслідком владно-власницьких відносин є привласнення частини суспільного продукту на основі встановлення владою пропорцій розподілу доданої вартості, а також перерозподілу коштів держави та суспільних благ, вимивання бюджетних і позабюджетних коштів на користь обслуговуваних підприємств.

Йдеться про встановлення низьких ставок оподаткування прибутку і доходів, обов'язкових соціальних внесків, надання преференцій у сплаті мита, повернення подвійного оподаткування, отримання із бюджетних фондів державної допомоги, субсидій, субвенцій, фінансування цільових програм, компенсацію боргів владно-власницьких підприємств за рахунок бюджетних коштів, видачу державних кредитів, пряме фінансування і збільшення витрат на асигнування даних економічних суб'єктів з метою реалізації владно-власницьких бізнес-інтересів тощо.

По-перше, такі негативні наслідки є результатом обмеження фінансування важливих для забезпечення економічного розвитку і розвитку суспільства сфер та напрямів економіки, блокування процесу переходу до інтенсивного типу відтворення економічних відносин, заснованого на впровадженні якісно нових технологій, виробництв, підвищенні рівня освіти і кваліфікації робочої сили, відході від

сировинної та аграрної спеціалізації, розвитку галузей шостого технологічного укладу, переорієнтації на нові види енергії та енергозберігаючі технології, актуалізації нових форм і механізмів привласнення-відчуження тощо.

Тому відповідно до аналізу світових тенденцій випуску високо-технологічних продуктів та ефективності політики держав в сфері розвитку високих технологій для вітчизняного ринку є характерним його стрімке падіння у 2013-2016 рр. за всіма позиціями (рівень падіння від (-50% до -97% відповідно), крім авіабудування, частка якого на світовому ринку досягла нікчемних 0,1% [29].

В Україні відбулося значне скорочення фінансування науки, відтік в інші країни наукових кадрів вищого рангу у зв'язку з низьким рівнем оплати їх праці і відсутністю матеріальної бази для проведення досліджень, зниження рівня впровадження нових технологій, інноваційного кредитування, орієнтація на розвиток сировинного сектора, підґрунтям чого є неефективна економічна політика влади у зазначених сферах. Крім того, наявні несприятливі інституційні умови для впровадження інноваційно-інвестиційних проектів, активізації внутрішніх інвестиційних потоків, штучне обмеження можливостей відкриття малого і середнього бізнесу, створення нових робочих місць, існує недостатній рівень фінансування великих інфраструктурних об'єктів, не відбувається заміна застарілих основних фондів, що обумовило падіння обсягів суспільного продукту і національного доходу, збільшення дефіциту бюджетів всіх рівнів, залучення невігідних міжнародних запозичень.

Отже, в результаті підривається потенціал реалізації суспільних інтересів, інтересів розвитку економічної системи, обмежується реалізація інтересів підприємств і домогосподарств, руйнується вся система ефективних економічних зв'язків.

По-друге, обмеження фінансування нематеріальної сфери економіки обумовлює зниження рівня доходів споживачів бюджетних і позабюджетних коштів, зниження купівельної спроможності домогосподарств, падіння якості їх життя, скорочення середнього класу, збільшення споживачів трансфертів і субсидій і відповідно зниження попиту на товари і послуги, обсягів податкових і пенсійних виплат працездатному населенню, що зменшує наповнення бюджетних і небюджетних фондів всіх рівнів. Звідси виходить, що відбувається інституційне обмеження реалізації економічних інтересів домогосподарств, причому як поточних, так і майбутніх, яке, у свою чергу, обертається обмеженням потенціалу реалізації суспільних інтересів.

Підсилюється зазначений ефект також негативними соціальними наслідками, оскільки недофінансування необхідних для розвитку кожної

людини і суспільства напрямів обертається неякісними послугами в сфері освіти і медицини, скороченням висококваліфікованої робочої сили, зниженням народжуваності і тривалості життя, деградацією населення, його еміграцією в інші країни, диференціацією населення за доходами і за освітою.

За оцінками Інституту майбутнього України у зв'язку з занепадом системи вищої освіти й обмеженням її фінансування в Україні молодь масово виїжджає на навчання в європейські країни, зокрема у Польщу, Угорщину, Чехію, Німеччину та ін. (українці складають 50% від загального обсягу польських іноземних студентів або 50-60 тис. абітурієнтів щорічно), працездатне населення – на роботу у країни Європи, що призвело до значного зменшення робочої сили і чисельності населення [30].

Таким чином, неефективність державного механізму розподілу і перерозподілу викликає порушення в процесі реалізації інтересів усіх без виключення економічних суб'єктів, різке зниження їх доходів, спричиняє корінні економічні, соціальні, політичні дисбаланси, детермінує негативні суспільні зрушення загальносистемного характеру.

Не менш важливим наслідком дій влади-власності, які чинить негативний вплив на процес реалізації економічних інтересів, є затвердження стримування економічної свободи і конкуренції з метою максимізації прибутку (доходу) влади-власності. Деструктивний вплив на процес реалізації інтересів чиниться у даному аспекті через посилення монополізації підвладними корпораціями ринків товарів, послуг, інформації, обмеження доступу на ринок іноземних товаровиробників і продуктів, розвиток тіньової економіки. Так, розрахунки рівня концентрації вітчизняних ринків у 2015 р., показали, що частка підприємств, які функціонують на конкурентних ринках, складає в Україні 17%, на середньо-концентрованих – 46 %, на висококонцентрованих – 19 % [30], що оцінюється Всесвітнім економічним форумом як дуже високий рівень монополізації, і рік у рік ситуація не покращується.

Конкуренція та економічна свобода виступають базовими інститутами підтримання відтворення економічних відносин та економічних інтересів, плацдармом для забезпечення ефективності даного процесу, розвитку ринково-демократичних засад. Але в умовах зрощування влади і власності дані інститути перестають ефективно виконувати зазначені функції і досить часто існують формально. Такий ефект створюється на основі посилення владою обмежень у відкритті (закритті) бізнесу, жорсткого адміністрування, ускладнення системи звітності, контролю з боку багатьох інстанцій, штучне обмеження кола учасників господарської діяльності, широке застосування дозвільної системи, обмеженого допуску до певних сфер економічних відносин та ін.

Одночасно із несприятливим бізнес-кліматом негативними результатами обмеження економічної свободи і конкуренції є недостатність фінансових ресурсів у підприємств для здійснення господарської діяльності, високий відсоток за користування кредитними ресурсами, що значно стримує інтереси до інвестування і підвищує ризики щодо недоотримання прибутку від зазначеної діяльності. Крім того, зазначені наслідки можуть виникати також у випадку «пов'язаності» банківської системи із владою-власністю, надмірного втручання влади в діяльність банківських установ, а також ліквідації банківських установ. В Україні до банків, «пов'язаних» із владою, відносять «Міжнародний інвестиційний банк», «ТАСкомбанк», «VS-банк», «Кредит-Дніпро», «Місто Банк», «ПУМБ» та ін. [31]. Однак у випадку ліквідації банків інтереси підприємств є незахищеними, оскільки повернення депозитів юридичних осіб державою не гарантується.

Очевидно, що наслідком таких неефективно-обмежувальних дій з боку влади є утворення значних бар'єрів для затвердження ринково-конкурентного інституційного середовища, стримування процесу реалізації інтересів економічних суб'єктів і одночасно втілення владно-власницьких інтересів, уповільнення й ускладнення умов реалізації економічних відносин.

Таким чином, монополізація й обмеження конкурентно-вільних економічних відносин як форми прояву і реалізації влади-власності є одночасно формами затвердження її монопольних інтересів, загострення конфлікту з інтересами інших економічних суб'єктів та суспільства в цілому.

Ще одним дуже важливим негативним наслідком процесу зрощування влади і власності є розвиток і укорінення корупції. За визначенням Р. Коуза корупція пов'язана із двосторонніми взаємовигідними відносинами підприємств і фізичних осіб, в яких одна сторона отримує вигоду, а друга знижує рівень своїх трансакційних витрат, підґрунтям яких є відхід від інституційних норм і правил [32]. В аспекті предмету дослідження корупція є формою реалізації владно-власницьких відносин, заснованих на отриманні незаконної економічної вигоди (користі) кожною із сторін даних відносин за рахунок використання владою повноважень і службового положення.

Вигода, яку отримує влада від зазначених відносин, або корупційна рента є результатом, по-перше, неформально-нелегітимних службових послуг, по-друге, вчинення впливу або наявності можливостей такого впливу на інших суб'єктів, по-третє, неявної домовленості суб'єктів. Основним поштовхом для участі влади-власності у корупційних відносинах є максимізація доходу від власності та максимізація вигоди від економічного і службового положення.

Наслідки сплати корупційної ренти в першу чергу проявляються у зниженні суспільного доходу й обмеженні реалізації суспільних інтересів. Оскільки вилучення з фінансового потоку ресурсів, власності з метою їх сплати в якості корупційної ренти зумовлюють значне скорочення надходжень до бюджету, то це призводить до зменшення витрат на зарплати і доходи нематеріальної сфери економіки, трансфертів, інших статей бюджетних видатків, тобто детермінує обмеження конкретних результатів реалізації економічних інтересів, а також падіння рівня й якості життя домогосподарств.

Крім того, наслідком таких бюджетних «вилучень» є зниження рівня витрат на освіту, медицину, безпеку, підтримку стратегічно важливих інфраструктурних об'єктів, довгострокові капіталовкладення, інноваційний і технологічний розвиток, що по суті означає нехтування інтересами розвитку. Отже, це прямий удар по формуванню якісно нового типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів, забезпеченню самовідтворення економічних суб'єктів, суспільного прогресу та процесу соціалізації економіки.

Крім того, корупція прямо впливає на інтереси приватної власності, що визначає дане явище передусім як економічне [33]. Адже корупційні дії влади детермінують пригнічення приватної власності, малого і середнього бізнесу, диференціацію економічних суб'єктів за доходами, олігархізацію і клановість економіки.

На думку Ожерельєва О.І., за умов затвердження, довгострокового розвитку та укорінення у суспільстві владно-власницьких інтересів як основоположної форми існування економічної системи влада захоплює бізнес, перетворюється у його панівну форму, а не навпаки [34]. Отже, влада здійснює інституціоналізацію своїх коаліційних інтересів як на формальному, так і на неформальному рівні, формує мережу нових економічних відносин та економічних інтересів, заснованих на безмежному пануванні і всезагальному контролі влади та їх безперервному підтриманні, що робить владно-власницькі інтереси головуючими.

Особливо актуальною проблема корупція влади є для вітчизняної економіки, що підтверджують дослідження Київського міжнародного інституту соціології, які показали, що у 2018р. 75,7% громадян вважали корупцію дуже важливою проблемою економіки і 18% скоріше важливою, чим ні (у підсумку 93,7%), корупцію у владі – відповідно 73,2% та 19,3% (у підсумку 92,5%). Адже корупція влади-власності чинить значний негативний вплив на ефективність економічних відносин та реалізацію інтересів як на приватному, так і на суспільному рівнях, проявляючись не тільки в формі пасивного отримання «корупційної» ренти, але і спрямованих дій на обмеження доходів та майнових інтересів інших економічних суб'єктів, блокування їх економічних

відносин та стримування їх розвитку, створення негативного економічного та інституційного середовища.

Узагальнюючи проведений аналіз, можемо зробити наступні висновки. Посилення владно-власницьких тенденцій на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки обмежує потенціал реалізації і розвитку інтересів усього суспільства, призводить до негативних наслідків в економічній, соціальній, політичній сферах та, як наслідок, обумовлює негативні системні зрушення у всій економічній системі, призводить до скорочення внутрішніх і зовнішніх джерел економічних ресурсів, негативно відображається на якісних перетвореннях і можливостях досягнення інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів, а також розвитку процесу соціалізації в Україні. Сьогодні влада-власність є однією з характеристик вітчизняної економіки, зруйнувати яку навряд чи вдасться, тому, враховуючи це, слід поставити її в такі межі, за яких економічні суб'єкти будуть мінімізувати негативні наслідки від її прояву. Йдеться про децентралізацію владних повноважень і перерозподіл владних функцій, підвищення прозорості бюджетних видатків і контролю з боку громадянського суспільства, формування ефективного інституціонального середовища, яке зможе забезпечити ліквідацію обмежень у доступі до ключових ресурсів, монополізації економіки і порушень прав власності, обмеження економічної, політичної, громадянської свободи, конкуренції, посилення корупції, неефективності регулювання владою розподілу і перерозподілу суспільного продукту, ефективну трансформацію соціального, економічного та інституційного середовища тощо.

Список використаних джерел

1. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. *Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества* / пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. Москва : Изд. Института Гайдара, 2011. 480 с.
2. Бьюкенен Дж.М. *Политика без романтики: краткое изложение позитивной теории общественного выбора и ее нормативных условий. Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор* : в 6 т. Т. 4. Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2004. 568 с.
3. Мюллер Д. *Общественный выбор III* / Пер. с англ. под ред. А.П. Заостровцева, А.С. Скоробогатова. Москва : Гос. ун-т «Высшая школа экономики», Институт «Экономическая школа», 2007. 994 с.
4. Олсон М. *Диктатура, демократия и развитие. Экономическая политика*. 2010. № 1. С. 167–183.
5. Олсон М. *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп* / пер. с англ. Москва : ФЭИ, 1995. 165 с.
6. Эрроу К.Д. *Коллективный выбор и индивидуальные ценности*. Москва : ГУ ВШЭ, 2004. 201 с.

7. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. *THESIS*. 1993. Вып. 3. С. 39–49.
8. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Москва : Гелиос, 2002. 352 с
9. Гапонова С.Н. Новые подходы к реализации государственной политики в экономической и социальной сферах. *Теория и практика общественного развития*. 2013. № 2. С. 193–195.
10. Смєсова В.Л. Інституційне забезпечення відтворення економічних відносин та економічних інтересів інтенсивного типу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2018. № 34. С. 50–57.
11. Абалкин Л.И. О национально-государственных интересах России. *Вопросы экономики*. 1994. № 2. С. 4–13.
12. Никитов И.Н. Экономические интересы: противоречия и согласование на разных уровнях : дисс. канд. эконом. наук : 08.00.01. Кострома, 2005. 160 с.
13. Тарасов А.В. Экономические интересы субъектов хозяйственной деятельности: противоречия и способы их разрешения : дисс. канд. эконом. наук : 08.00.01. Воронеж, 2006. 183 с.
14. Исраилова Э.А. Механизм согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства : дисс. канд. эконом. наук : 08.00.01. Ростов-на-Дону, 2009. 169 с.
15. Чернецова Н.С. Экономическая природа и эволюция системы экономических интересов : дисс. д-ра эконом. наук : 08.00.01. Москва, 2003. 411 с.
16. Пилипенко Г.М. Інституціональні чинники співвідношення державної та ринкової координації економічної діяльності : монографія. Донецьк : Національний гірничий університет, 2012. 293 с.
17. Чухно А. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії. *Економіка України*. 2008. № 1. С. 12–22.
18. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України. *Експрес-випуск Державної служби статистики України від 06.10.2017*. URL: www.ukrstat.gov.ua.
19. The Global Competitiveness Report 2012–2013. *World Economic Forum*. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf
20. Промислова власність у цифрах. Показники діяльності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» за 2017 рік. URL: http://www.uipv.org/i_upload/file/promvlasnist-2017.pdf.
21. Лібанова Е.М. Нерівність в українському суспільстві: витоки та сучасність. *Економіка України*. 2014. № 3. С. 4–19.
22. Марченко О.С. Федулова Л.І. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування. *Економічна теорія та право : зб. наук. пр. Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2015. № 2. С. 4–12.
23. Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки. Розпорядження Кабінету Міністрів № 843-р від 14.08.2013. *Кабінет Міністрів України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-%D1%80>.
24. Механізми реконструктивного економічного розвитку та соціальні критерії їх ефективності : монографічний збірник / за ред. В.М. Гейця, А.А. Гриценка ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2017. 256 с.

25. Хиллман А.Л. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления : учеб, пособие / науч. ред. пер. В.В. Бусыгин, М.И. Левин; Гос. ун-т «Высшая школа экономики». Москва : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. 879 с.
26. Crony Capitalism in Ukraine. Relationship between Political Connectedness and Firms' Performance. *World Bank Group. Governance Global Practice*. June 2018.
27. Смесова В.Л. Семенкова Н.І. Захист прав та економічних інтересів суб'єктів у процесі реалізації усних правочинів. *Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія «Юридичні науки»*. 2018. № 1. Т. 29 (68). С. 48–52.
28. Кахконен С. Яка вартість кумівського капіталізму для України. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/03/14/634957/>.
29. Одотюк І.В. Крок уперед і два назад – декларації та реальність державної політики розвитку науки, інновацій та високотехнологічного виробництва в Україні. *Економіка України*. 2018. №10. С. 127–141.
30. Романенко Ю. Украина имеет все ресурсы, чтобы к 2030 году превратиться в «экономического тигра». URL: <https://antikor.com.ua/articles/218669>
31. Пальчевський І. Кому належать українські банки. URL: https://biz.censor.net.ua/resonance/3000093/komu_nalejat_ukransk_banki
32. Коуз Р. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток. Київ : А.С.К., 2002. 336 с.
33. Волович В.Н. Социально-экономическая природа коррупции. *Проблемы современной экономики*. 2016. №1 (57). с. 44–47.
34. Ожерельев О.И. Ключевые проблемы власти в России. *Власть*. 2014. №3. С. 33–38.

1.4. Соціалізація національної економічної політики: особливості, напрями та проблеми реалізації

Невід'ємною складовою сучасного світу стала соціальна економіка, яка покликана створити умови для максимально швидкого і гнучкого реагування на потреби населення, та зумовила активне формування важливого стратегічного напрямку, зорієнтованого на розвиток соціалізаційних процесів економічної політики. У свою чергу наявність соціалізаційних процесів в економічній політиці виступає важливим чинником адекватності та послідовності економічної політики, її підконтрольності суспільству, відповідності стратегічним національним інтересам. У світлі цього надзвичайно важливим є аналіз того, як виявляє себе соціалізація економічної політики в Україні. Адже намагаючись найактивніше включитися у суспільно-економічні процеси сучасного світогосподарського розвитку та інтегруватися в європейське співтовариство, в Україні потрібно враховувати дану тенденцію при розбудові власної економічної моделі розвитку та вимагати від наукових установ, центральних та місцевих органів влади нових підходів до наукового забезпечення та практичної реалізації принципово нової економічної системи на основі формування нових норм, цінностей, зразків поведінки у громадян та адаптації їх до сучасного економічного життя.

Формування соціальної економіки в процесі соціалізації економічної політики неможливе без розгляду проблеми відтворення людського потенціалу. Суспільне усвідомлення цінності людського життя, важливості повноцінного та гармонійного розвитку кожної особистості, її фізичних, моральних і духовних здібностей, а також необхідності створення умов для самореалізації людського потенціалу вимагають від науки та органів виконавчої влади об'єктивного та своєчасного визначення основних стратегічних напрямів та пріоритетів соціальної політики в Україні. Аналіз наукової літератури показує, що основна ідея національної соціалізації економічної політики має полягати у досягненні, в усвідомленні та реалізації того, що повноцінне відтворення людського потенціалу є прерогативою не тільки держави і владних структур, але й кожного з громадян України, що здійснюється на основі узгодженості соціально значущих інтересів громадян, суспільних об'єднань, органів державної влади та місцевого самоврядування [1, С.158-161; 4, С.46–51; 5, С.117-127]. У зв'язку з цим найбільш актуальні аспекти соціалізації економічної політики мають досліджуватися в контексті основних стратегічних напрямів соціальної політики.

Особливості відтворення соціалізації економічної політики в Україні пов'язані з переходом від командно-адміністративної до ринкової економіки. На підставі цього можна стверджувати, що соціально необґрунтований курс реформ і відсторонення державних установ і організацій від регулювання соціально-економічних процесів в економіці обернувся найтяжчою кризою всієї соціальної сфери. У результаті Україна опинилася на більш низькому рівні соціалізації, відбулася “десоціалізація” суспільства. Квазіринкова дегуманізована спрямованість економіки виявилася у прагненні забезпечити ринкові перетворення за будь-яку ціну з дотриманням «своєрідної» історичної традиції нехтування інтересами людини заради реформ і прогресу. Це призвело до наростання соціальної напруги у суспільстві і стало логічним продовженням однобічної монетаристської орієнтації реформ і нерозуміння того, що ринок – не самоціль, а лише засіб створення вискоєфективної та соціально орієнтованої економіки для забезпечення високих стандартів людини. Отже, як зазначають дослідники, негативні наслідки проведення ліберально-монетаристської моделі реформування економіки ще раз підтвердили той факт, що неможливо ефективно перетворювати економічну систему, не спираючись на інтереси більшості населення країни, і отримати реального ефекту проведених заходів [2, С. 52-59; 3, С.18-22]. Таким чином, протягом тривалого періоду реформ фактична пріоритетність надавалась головним чином трансформації економічних інститутів, в той час як цілям побудови адекватних інституційних змін системи соціального розвитку, важелів підвищення рівня і якості життя громадян не приділялось необхідної уваги. Соціальна сфера розглядалась як вторинна, похідна від економічної, та як така, що обтяжує економіку. Внаслідок такого підходу, з самого початку реформ 90-х років економічні та соціальні процеси увійшли в гостре взаємне протистояння. Результатами такої політики стало суттєве зниження соціальних гарантій, поширення бідності, загальне зниження рівня життя населення, руйнування соціальної інфраструктури, неконтрольоване зростання платності багатьох соціальних послуг, зокрема, охорони здоров'я та освіти (безоплатність яких гарантована ст. 141 Конституції України), що зробило значну кількість цих послуг фактично недосяжними для малозабезпечених прошарків населення [6, С. 21-26; 8, С.24-33]. Отже, українському суспільству необхідно виробити нові підходи до визначення соціальної політики та сформувати нову модель соціальної політики.

Таким чином, соціалізація економічної політики у контексті формування нової моделі соціальної політики супроводжується інституційною трансформацією соціалістичної держави загального добробуту радянського зразка. Соціалізаційний характер соціальної політики спонукає відмовитись від патерналізму, державної системи зрівняльного розподілу

суспільних благ, системи централізованого планування та управління. Але поки що в Україні держава позиціонується громадянами як основний і єдиний суб'єкт соціальної політики на фоні низької оцінки потенціалу інших суб'єктів [7, С.58-63]. Ініціація державою лібералізації соціальної політики не супроводжувалась адекватними оціночно-поведінковими реакціями з боку населення. На фоні інституційної трансформації ліберального типу, що передбачає наявність вільної, відповідальної, інноваційно діючої особистості, зберігається переважання патерналістської державницького типу особистості з обмеженим потенціалом відповідальності і самоорганізації. У такому випадку не виникає загального соціалізованого ефекту, і тому, можна констатувати, що інституції і форми соціалізації економічної політики не виникли в українському суспільстві за період реформ (за винятком мережевих форм соціалізації на мікрорівні). У той час соціалізація соціальної політики, що діє сьогодні на Заході, вимагає наявності стійких інституціоналізованих форм соціальної солідарності на макрорівні (через бюджет, страхування, корпоративну соціальну політику, місцеве самоврядування).

Соціалізація економічної політики в Україні має певну специфічність, яка полягає у взаємообумовленості економічного і політичного факторів, що визначають її існування. Така особливість чітко проявляється при розгляді аспектів формування нової моделі соціальної політики. Так, з одного боку, активізація владних структур щодо питань освіти, охорони здоров'я, соціального обслуговування та забезпечення населення є показником досягнень національної економіки, що уможливають значно збільшити обсяги фінансових ресурсів, що спрямовуються на соціальну сферу, відкривають перспективу більш якісного вирішення традиційних соціальних проблем. З іншого боку, саме «повернення» держави в соціальну сферу означає її зміцнення.

Політичні (Конституція – ст. 1, 3; програмні документи уряду, програми політичних партій, розпис бюджетних статей витрат і т. ін.), наукові й повсякденні інтерпретації соціальної політики в основному відтворюють патерналістські погляди. Як наслідок, виникають суперечності між декларованою і реальною соціальною політикою, що фіксується у багатьох дослідженнях. Багато напрямів соціальної політики в результаті цього не реалізовані на практиці (молодіжна політика, політика доходів), вони декларуються, але в реальності їх виявити дуже складно і легше зафіксувати їх антипрояви. Правові засади одного виміру закріплені Конституцією (проголошення соціальної держави, права на працю, освіту, охорону здоров'я, достатній життєвий рівень тощо) та ратифікованими Україною міжнародними нормами (конвенціями, хартіями, кодексами і та ін.), які існують здебільшого де-юре. Інший вимір – це той, у якому реально протікає життєдіяльність людей,

відтворюється трудовий потенціал, формується рівень життя більшості населення і в якому де-факто діють інші норми, стандарти, принципи, права, обов'язки. Отже, на практиці, можна констатувати, неприпустимий розрив між тим, що закріплено в законодавчих актах, декларується на найвищих щаблях влади, і тим, що фактично формується та відтворюється на «полі» соціальної політики. Поєднання зазначених факторів забезпечує системну стабілізацію суспільства, що отримує нові можливості розвитку за допомогою набуття необхідної стратегічної перспективи, і, таким чином, можливості реалізації більш якісної соціальної підтримки населення. Отже, характеризуючи соціалізацію економічної політики як процес формування її нової моделі, слід констатувати, що соціалізація економічної політики на інституційному рівні неоднозначно відтворюється в сфері соціальної політики. Так, наприклад, можна зафіксувати порушення відповідності між нормативними настановами, актуалізованими потребами громадян та структурно-організаційними перетвореннями, які задаються нині в соціальній політиці.

Необхідність створення нових зв'язків є невід'ємною частиною концепції соціальної економіки і відображена в зусиллях, спрямованих на задоволення потреб людини у суспільстві. Соціальна економіка пропонує партнерські відносини з організаціями, з іншими партнерами, які поділяють її зусилля щодо забезпечення громадського інтересу і суспільної користі. Саме соціальна економіка в процесі соціалізації шукає нові методи й інструменти економічної політики, засновані на загальних принципах солідарності, демократії, відповідальності, незалежності, громадських інтересах і т. ін. [11, с.160-163]. Ці численні інструменти відображають різні «формати», в яких економічна політика щодо соціальної економіки була розроблена та реалізована різними державами. Враховуючи характер та практику застосування такої політики, можна виокремити деякі інструменти економічної політики щодо впровадження соціальної економіки. Для систематизованого зображення інструментів, західні науковці запропонували чотири основні категорії економічної політики щодо підтримки соціальної економіки [10, р. 197]:

1) Територіальна політика. Вона спрямована на підтримку місцевих громад у створенні мереж, процесах стратегічного планування та колективних проектах. Територіальність являє собою принцип діяльності держави, що відповідає необхідності проведення проектної політики. У зв'язку з цим, слід підкреслити значення рішень Європейської комісії і, зокрема, важливість політики «Структурних фондів», повністю заснованої на реалізації територіальних проектів. Проекти мають все більш і більш партнерський характер, оскільки є результатом переговорів між

численними суб'єктами економічної політики. Звідси — нова форма діяльності держави, яка, стаючи все більш і більш партнерською та поліцентричною, спрямована на нові проектні території. Такі території стають рушійною силою розвитку на місцевому рівні. Логіка мережевої моделі (міст, університетів, підприємств і т.д.) полягає в тому, щоб об'єднувати зусилля і оптимально використовувати бюджетні кошти. З'являються нові види організації праці, засновані на поєднанні традиційної вертикальної логіки адміністративної структури з новою горизонтальною логікою партнерських проектів.

2) Стандартні інструменти розвитку. Вони використовуються для забезпечення доступу до відповідних інвестиційних інструментів, відповідних ринків, науково-технічних досліджень та засобів, які забезпечують впровадження ефективних практик управління та систем навчання.

3) Політика сектору. Ця політика спрямована на підтримку появи та зміцнення певних економічних сфер (в тому числі сфери навколишнього середовища, обслуговування окремих осіб, забезпечення житлом, нових технологій, зв'язку, туризму, громадського харчування, культурної сфери тощо), що є важливими засобами розвитку соціальної економіки.

4) Політика, спрямована на певні цільові групи осіб. Ця політика відкриває можливість для залучення громадян, що вважаються непрацездатними до робочої сили, та створює можливості для підтримки соціально-економічної інтеграції цільових груп (тобто молоді, інвалідів, нових іммігрантів).

В процесі соціалізації трансформація інструментів та методів економічної політики повинна ґрунтуватися на результатах, до яких вона прагне: соціальний вплив і стійкість. Ці результати досягаються через продуктивну взаємодію держави з усією сукупністю соціалізованих суб'єктів, що реалізовується в контексті і логіці міжсекторного партнерства, де кожен суб'єкт економічної політики може по-різному зробити свій внесок у соціальні інновації та соціальний розвиток підприємства. Отже, соціалізація економічної політики вимагає комплексної економічної розробки політики, багатогалузевих підходів, горизонтальної координації політики та адекватної субсидіарності, щоб об'єднати всі відповідні зацікавлені сторони під час розробки та здійснення політики. Саме тому, для успішної реалізації і формування економічної політики під час соціалізації треба розглянути інструменти та методи (соціальне партнерство, соціальне підприємництво, соціальні інновації), які полегшують зв'язок та взаємодію між різними рівнями влади з усією сукупністю соціалізованих суб'єктів в соціально-економічному середовищі.

На основі досвіду постіндустріальних країн можна виявити залежність між ефективністю проведення економічної політики і рівнем прояву різноманітних форм соціалізації в економічній системі. У зв'язку з цим, існує необхідність розширення участі в економічній політиці усієї сукупності соціалізованих суб'єктів для її створення (спільній розробці) та застосування (спільній реалізації). У першу чергу, це сприяє виробленню справедливої політики і законів, які виявлять дійсні потреби і є більш ефективними завдяки додатковому досвіду і навичкам, використаним при їх розробці. Крім того, це сприяє розвитку діалогу та досягнення консенсусу з обговорюваних питань і створенню відчуття відповідальності і довіри, які підвищують шанси їх успішної реалізації, а також гарантує законність прийнятих рішень та їх виконання.

Соціалізація економічної політики в умовах ринкової трансформації має здатність сформувати нову якість вибудовування зв'язків у системі «держава-громадянин»: людина під впливом неекономічних чинників (співробітництва, соціальної відповідальності) долучається до процесу прийняття та реалізації важливих соціально-економічних рішень економічної політики, забезпечуючи повноту реалізації її цілей і завдань у рамках національного добробуту. У зв'язку з цим, ефективність економічної політики досягається лише за умови відповідності поставлених цілей і завдань інтересам і сподіванням широких верств населення, суспільному консенсусу щодо базових засад стратегії розвитку та механізмів її реалізації, досягнутих на основі консолідації всього суспільства.

Інституціонально-правове забезпечення соціалізації економічної політики демонструє, що у тих країнах світу (на базі країн Європейського Союзу), де рівень розвитку демократії достатньо високий, активно відбувається легітимізація соціальної економіки. Цей процес відбувається у вигляді прийняття спеціальних законів, програмних документів, зокрема, програми співпраці (наприклад, в Англії, Німеччині, Естонії.). Ці документи підвищують потенціал партнерства між державою і громадянином щодо вирішення спільних соціально-економічних проблем.

Реструктуризація методів соціалізації економічної політики у постіндустріальних країнах характеризується зростанням їх гнучкості, зміщенням акцентів з регламентуючих та обмежуючих заходів на стимулюючі; із впливу на кількісні соціальні параметри – до впливу переважно на якісні. Поява нових методів в економічній політиці визначає як можливі альтернативи традиційним методам або як доповнення в пошуках більш ефективних і більш легітимних форм регулювання процесів соціалізації економічної політики.

В структурі українського суспільства тільки формуються форми соціалізації та їх реальний інституціональний характер. Слабка їхня інтеграція в економічну систему не дозволяє їм виступати в ролі реальної суспільної сили, яка протистоїть і доповнює державу та ринок. Низький рівень їх розвитку значною мірою зумовлений наступними основними проблемами:

1. Проблема інституціалізації та легітимності. Визнання форм соціалізації та створення основ для їх інституціалізації і легітимізації в українському суспільстві перебувають на початковій стадії. Відтворення форм соціалізації в українському суспільстві є невизначеним, характеризується недосконалою законодавчою базою.

2. Проблема ефективності. Недооцінка суспільної значущості форм соціалізації є зниження ефективності використання ресурсів і навантаження на державу, гальмування темпів приросту приватних надходжень до громадських організацій, зростання протестних настроїв, споживання суспільних ресурсів замикається на обмеженому колі населення, що призводить до соціального розшарування.

3. Проблема фінансування. Незадовільне фінансове забезпечення є сьогодні найбільш болючою проблемою для функціонування і розвитку форм соціалізації, їх становлення здебільшого відбувалося завдяки участі міжнародних донорів. Відсутній досвід застосування різноманітних (альтернативних) механізмів фінансової підтримки соціалізації економічної політики, яка безпосередньо впливає на розвиток функціонування форм соціалізації. Фінансові інновації (соціальне фінансування) розповсюджені значно менше з причини загального недостатнього розвитку ринку фінансових послуг і нижчого рівня матеріального добробуту населення.

4. Проблема співробітництва. На практиці не відбувається системних зрушень щодо партнерства держави і громадян у регулюванні процесів соціального розвитку. Така ситуація зумовлена відсутністю сформованої традиції взаємодопомоги, замкненості держапарату, непрозорості вироблення державної політики («вертикаль виконавчої влади», принцип «виконавчої вертикалі»), виражені патерналістські настрої населення, величезний вплив влади на громади.

Важливим напрямом посилення соціалізації економічної політики є сприяння продовженню інтеграції українських громадських організацій в міжнародне соціальне партнерство. Це дає їм змогу відслідковувати світові тенденції суспільного розвитку, одержувати важливу інформацію, закордонний досвід для адаптації до умов України і активно презентувати країну у світі. Ефективними засобами вирішення цього завдання є спрощення державного регулювання їхньої діяльності, підвищення відкритості органів державної влади та місцевого самоврядування до

громадськості. Органи державної влади, зокрема, мають суттєво спростити процедури, що регулюють створення, реєстрацію та діяльність організацій, благодійних фондів і органів самоорганізації населення, та забезпечити відкритий доступ до державних реєстрів інформації про об'єднання громадян, благодійні фонди тощо. У такому контексті, посилювачем соціалізації економічної політики в Україні виступає Міжнародний фонд «Відродження», який є найбільшою в країні благодійною фундацією, що фінансово, організаційно й експертно підтримує діяльність громадських організацій, а також ініціативи від інших інституцій, що збігаються з програмними пріоритетами фонду.

При дослідженні економічної політики в процесі соціалізації, розглядаючи у зв'язку з концепцією соціальної економіки, можна констатувати, що соціалізаційні процеси в економічній політиці відбуваються, але досить повільним шляхом. Консервативний характер масової свідомості українців, стереотипи сприйняття і діяльності управлінської еліти перешкоджають становленню і розвитку форм соціалізації. Тобто, потенціал соціалізації в Україні важко розглядати як елемент загальної соціально-економічної стратегії розвитку суспільства, свідченням чого є відсутність продуманої економічної політики в цьому напрямку. Таким чином, уряд з метою прискорення соціалізації економічної політики має створити суспільну платформу для формування та розширення її відтворення, в основу якої повинно бути покладено наступні принципи [9, с.69]:

- розвиток здібностей громадян до самозабезпечення і, як наслідок, — до самореалізації;
- ініціювання та розвиток механізмів самоорганізації;
- соціальне партнерство, тобто визнання взаємної ролі держави та громадських організацій як соціальних партнерів, що вимагає толерантності, обліку і розуміння інтересів та потреб соціальних партнерів, можливості реалізації взаємного контролю та профілактичних дій;
- відкритість та прозорість взаємодії партнерів, закріплення відповідальності осіб за порушення принципу прозорості;
- правова основа діяльності всіх інститутів громадянського суспільства;
- духовність, морально-етичний і ціннісний характер спільної діяльності, наступальна активність у діяльності щодо формування в суспільстві духовних і моральних цінностей, що відповідають національним інтересам країни (в тому числі діяльність з виховання патріотизму та громадянської відповідальності за долю держави, поширення соціально прийнятних, схвалюваних суспільством моделей поведінки, включаючи

цінності материнства і батьківства як вищого прояву людяності і громадянства).

При цьому, у рамках реалізації цих принципів, ефективність економічної політики в процесі соціалізації може бути досягнута тільки тоді, коли державна влада вирішить такі завдання:

- узгодження цілей, форм спільних дій, розробки програми конкретних заходів щодо реалізації угод участі сторін, що стосуються як загальнонаціонального розвитку, так і розвитку окремих територій;

- формування гармонійної системи взаємодії ієрархічних (державних) і мережевих (недержавних) структур управління, тобто розроблення технології та процедури спільного ухвалення рішень, механізми координації, узгодження інтересів та консолідації сторін;

- нормативне закріплення процедури делегування повноважень і систему відповідальності партнерів за взяті на себе зобов'язання, сформулювавши результати і спосіб оцінки виконання прийнятих зобов'язань на основі певних критеріїв;

- забезпечення спільними зусиллями підвищення рівня громадянської самосвідомості при стійкому зростанні цивільних оборотів, що створить економічні умови для поєднання ринкових механізмів регулювання економічних процесів з позаринковими процесами формування соціального капіталу через розробку форм співробітництва і співучасті в пошуку та створенні джерел фінансування, організаційного та ресурсного забезпечення соціально-продуктивної активності населення, висунення спільних ініціатив інститутів громадянського суспільства.

Формування і реалізація нової моделі соціальної політики в перебігу соціалізації економічної політики – складний і тривалий процес, обумовлений сукупністю інституційних, поведінкових, соціокультурних факторів. В Україні він ускладнюється ще нестійкістю економічної і політичної систем, розбалансуванням і поляризацією соціальної структури суспільства. Тому в цілому, оцінюючи ситуацію, що складається з погляду співвідношення інституціональних, реально-практичних, соціокультурних параметрів, можна визначити узагальнений образ діючої нині моделі соціалізації економічної моделі в Україні. Модель соціалізованої економічної політики через призму соціальної політики слід розглядати на основні двох парадигм: парадигма стратегічного соціального вибору соціалізаційного характеру і парадигма виживання. Ці парадигми є суперечливими, їх одночасна реалізація обумовлюється перехідністю цієї моделі, що є природним в умовах соціально-економічної трансформації суспільної системи. Оскільки в цій моделі одночасно сходяться консервативна та перспективна стратегії, то вона виконує в даний період дві цільові функції: з одного боку, створення

умов для виживання тієї частини населення, яка не володіє достатнім потенціалом для самозабезпечення і саморозвитку, а з іншого – випробовує ті варіанти соціальних реформ, які нагромаджені досвідом соціальної економіки розвинутих країн, демонструючи найбільшу соціальну результативність. Таким чином, при розбудові моделі соціальної політики слід підходити з точки зору вибору соціалізованих інституцій та організацій економічної політики, які найкраще відповідають умовам розвитку українського суспільства.

Тобто, з одного боку, держава намагається віддати більшу частину своїх функцій і повноважень, але не може це зробити повною мірою в силу нерозвиненості недержавних організацій соціальної політики як суб'єктів соціальної політики, в силу глибоких традицій сильної державності, централізації влади, регіональної роздробленості і протистоянням бюрократичного апарату. Такі суперечності спостерігаються майже у всіх соціальних реформах: тенденція децентралізації повноважень на фоні централізації фінансових потоків; посилювання централізації управління соціальною сферою та регулювання суспільного сектору. Крім цього, результатом такої непослідовності стало досить стійке закріплення і поширення цілої системи нелегітимних практик і подвійних стандартів соціальної політики: тіньова зайнятість і доходи; приховування доходів підприємств з метою економії на соціальних виплатах на фоні їх «квазіактивної» соціальної політики; практики тиску держави на приватний сектор з метою примушення його до соціальної відповідальності; неофіційна плата за соціальні послуги; феномен фальшивих пільговиків; корумпованість відомств та установ, що надають соціальні послуги; невиконання соціальних зобов'язань державою як роботодавцем. Тому можна сказати, що держава в процесі соціалізації економічної політики на рівні організацій третього сектору намагається встановити нові принципи функціонування соціальної політики, але в той же час на практиці продовжує використовувати традиційні (старі) принципи. Наслідком такого функціонування соціальної політики в процесі соціалізації економічної політики простежується так званий феномен інституціональної диференціації соціальної сфери (поділ профільних інститутів соціальної сфери на елітні та масові – освіта, охорона здоров'я, сфера дозвілля, туризму) та загострення проблеми доступу до якісних соціальних послуг, що призвело до збільшення соціальної нерівності. Таким чином, особливість соціалізації економічної політики в Україні виражається в тому, що, з однієї сторони, відбувається усвідомлення необхідності пріоритетності соціальної політики, її першорядності у діяльності держави і суспільства, щодо її стратегічного характеру, а з іншої сторони, продовжується зберігатися традиційне ставлення до соціальної політики як до вторинної

та витратної сфери, яка забезпечується ресурсами за залишковим принципом. Отже, розбіжності теоретичного, ідеологічного, політичного, економічного характеру гальмують процеси соціалізації соціальної політики в Україні.

Досліджуючи соціалізацію економічної політики в Україні, можна виявити, що соціалізаційний простір соціальної політики сьогодні активно формується. У даному контексті утвердження дієздатних організацій третього сектору у сфері соціальної політики є закономірним і необхідним процесом на даному етапі розвитку демократичного суспільства в Україні. Отже, для того, щоб підвищити здатність України до посилення соціалізаційних процесів економічної політики, необхідно забезпечити ефективний розвиток третього сектору.

Відтворення третього сектору має принципове значення на шляху соціалізації економічної політики, оскільки виступає цементуючим та формоутворюючим базисом для становлення соціальної економіки. За роки незалежності в Україні склалася певна мережа організацій третього сектору, завдяки якій неприбутковий сектор в Україні, все більше набуває статусу вагомого суб'єкта економічної політики в процесі соціалізації, що володіє реальним потенціалом і ресурсами у сфері реалізації соціальної економіки. Отже, при дослідженні економічної політики в процесі соціалізації, розглядаючи у зв'язку з концепцією соціальної економіки, можна констатувати, що соціалізаційні процеси в економічній політиці відбуваються, але досить повільним шляхом. Проявом цього є еволюція законодавства, що регулює діяльність третього сектору, постійне підвищення диференціації відповідної сфери законодавчо-нормативної бази, яка прагне врахувати та легітимізувати появу нових організаційно-правових форм об'єднань громадян, декларативні заяви у викладах державної стратегії уряду та пріоритетів державної економічної політики з 1994 по 2011рр. І все ж прогнозувати соціалізаційні процеси в економічній політиці і розвиток соціальної економіки дуже важко в силу сучасної нестабільності самого українського суспільства.

Соціалізація економічної політики з необхідністю вимагає розробки та наукового обґрунтування комплексної стратегії соціального розвитку України, пошуку нових механізмів та інструментів його забезпечення, зниження надмірної соціально-економічної диференціації регіонів та соціальної напруги. У зв'язку з цим, необхідно трансформувати функції держави в управлінні соціальним розвитком. Соціалізація економічної політики пропонує окремі інструменти та політичні варіанти для прискорення справедливого соціального розвитку із залученням усіх верств населення у сферах зайнятості, освіти, охорони здоров'я, соціальної захисту, культури та запобігання конфліктам. Підбір

інструментів з урахуванням всіх верств населення заснований на: розвитку процесу забезпечення зайнятості з гідними умовами праці як першочергового пріоритету процесу скорочення бідності та підвищення рівня життя; адресації першочергових соціальних потреб за допомогою адекватного соціального захисту та багатосекторних програм.

Отже, реформування українського суспільства в останні роки заклало основи для підвищення його здатності до соціалізації та формування соціальної економіки. У результаті створення умов для більш раціонального господарювання стає можливим перехід до сильної соціальної політики. Однак для реалізації цих передумов потрібно не тільки активніше використовувати можливості, що відкриваються, але і переборювати глибокі деформації. Таким чином, на основі проведеного дослідження стану та перспектив розвитку соціалізації економічної політики в Україні, можна виділити наступні першочергові пріоритети реструктуризації соціальної політики (Табл. 1).

Виокремлюючи напрями реструктуризації соціальної політики в умовах становлення постіндустріального суспільства, можна сформулювати загальний стратегічний вектор української соціалізації економічної політики, зміст якого повинен полягати в переході від тактики виживання до стратегії розвитку. Саме реалізація зазначених напрямів соціальної політики дозволить забезпечити соціальну спрямованість реформ в усіх сферах економіки та відповідну соціалізацію всіх складових економічної політики. Взагалі, соціальні пріоритети повинні бути в усіх ланках сучасних трансформаційних перетворень, у тому числі в структурних та інституційних зрушеннях сучасної соціальної політики.

Таблиця 1

Напрями трансформації соціальної політики України

Ринок праці	
від політики низького безробіття від дешевих і неефективних робочих місць від жорсткого трудового законодавства і слабкої дисципліни економічних суб'єктів	до політики ефективною зайнятості до робочих місць з гідною заробітною пла- тою і високою кваліфікацією праці до гнучкого трудового законодавства і висо- кої дисципліни учасників ринку
Освіта	
від формального розширення доступності вищої освіти	до диференціації ступенів освіти та підви- щення її якості
Соціальний захист населення	
від соціального захисту масових категорій від соціальної допомоги від слабких монетарних заходів підтримки непрацездатного населення	до адресної підтримки соціально вразливих груп до соціальних контрактів до розвитку сектору соціальних послуг насе- ленню

Пенсійна система	
від інструменту боротьби з бідністю	до системи страхування і нагромаджень
Інформаційна база соціальної політики	
від статистики, орієнтованої на макроекономічний рівень	до розвиненої інформаційної системи даних про населення

Джерело: [8]

У такому випадку усвідомлення, що соціальна сфера – це не суцільні витрати, а інститут, що формує передумови стабільності, стійкості та потенційного економічного зростання, закладає нову парадигму формування планів, національних програм економічного розвитку. У такому контексті утвердження дієздатних форм соціалізації у сфері соціальної політики є закономірним і необхідним процесом на нинішньому етапі розвитку демократичного суспільства в Україні.

Соціалізація економічної політики має досить складну структуру, основним компонентом якої є людський ресурс. Розвиток людського ресурсу має стати основним об'єктом соціалізації економічної політики в Україні. Соціальні пріоритети мають бути в усіх ланках сучасних трансформаційних перетворень, у тому числі в структурних та інституційних зрушеннях сучасної соціальної політики. Необхідно сформувати загальний стратегічний вектор української соціалізації економічної політики, зміст якого має полягати в переході від тактики виживання до стратегії розвитку, на умовах активного відтворення третього сектору.

Соціалізація економічної політики виступає ключовою ознакою постіндустріального суспільства, яка уможлиблює соціалізацію економіки, максимізує її потенціал (досягнення суспільного добробуту, одночасно ліквідуючи провали ринку і вади держави), здатна сформувати нову якість вибудовування зв'язків у системі «держава – громадянин»: людина під впливом неекономічних чинників (активізація духовного, інтелектуального та культурного факторів) долучається до процесу прийняття та реалізації важливих соціально-економічних рішень економічної політики, що забезпечує повноту реалізації її цілей і завдань в рамках національного добробуту, завдяки імплементації в економічну систему механізмів соціального підприємництва, соціальних інновацій та соціальних фінансів.

Домінуючим напрямом розвитку соціалізації економічної політики в постіндустріальних країнах виступає соціальна політика. Особливість його прояву розглядаються в контексті основних стратегічних напрямів соціальної політики, а саме: 1) перехід від перерозподілу доходів до створення сприятливих умов їх загального зростання; 2) трансформація системи загального гарантованого соціального піклування в систему адресної соціальної допомоги, заснованої на принципах державних

гарантій мінімальної соціальної забезпеченості; 3) формування середовища соціальної згуртованості та мінімізації соціальної ізоляції.

Соціалізація економічної політики здійснює вплив на характер фінансових відносин та на форми і методи фінансової політики. В контексті реформування фінансових відносин простежується напрям розвитку соціалізації економічної політики. Його особливість виявляється через виділення традиційної форми фінансової підтримки соціалізації економічної політики (державне фінансування) і альтернативної (соціальне фінансування), де перша репрезентована формами державного фінансування (гранти та угоди про співробітництво; субсидії; контракти; відшкодування вартості наданих послуг, ваучери; державні кредити, державні кредитні гарантії; податкові знижки, звільнення від сплати податків), а друга – інноваційними заходами економічної політики, що використовуються в США і країнах Євросоюзу (соціальні фінанси, соціальні інвестиції, соціальне житло). Запровадження останніх може гарантувати умови виконання економічних і соціальних завдань, зменшувати фінансову і соціальну ізоляції, і взагалі трансформувати фінансову систему, забезпечуючи її стабільність та добробут абсолютної більшості громадян.

Соціалізація національної економічної політики в Україні здійснюється, але досить повільними темпами: визнання форм соціалізації та створення основ для їх інституціалізації і легітимізації в українському суспільстві знаходяться на початковій стадії. На основі напрямів реструктуризації соціальної політики постіндустріальних країн визначено загальний стратегічний вектор української соціалізації економічної політики, зміст якого розкрито як перехід від тактики виживання до стратегії розвитку: необхідно, з одного боку, забезпечити умови для виживання тієї частини населення, яка не володіє достатнім потенціалом для самозабезпечення і саморозвитку, а з іншого – випробовувати ті варіанти соціальних реформ, які продемонстрували найбільшу соціальну результативність в постіндустріальних країн (розвиток соціального підприємництва, запровадження соціальних інновацій, посилення соціального партнерства).

Список використаних джерел

1. Міщук О.В. Моделі економічного зростання. Соціальна спрямованість економічної моделі України. *Формування ринкових відносин в Україні* : збірник наукових праць / наук. ред. Бондар. Київ, 2004. С. 158–161.
2. Новиков В. Проблеми та шляхи забезпечення соціальної орієнтації економіки України. *Журнал європейської економіки*. 2005. №2. С.18–22.
3. Носова О.В. Інституційні суперечності перехідної економіки. *Економічна теорія*. 2004. № 3. С. 52–59.

4. Приходченко Л.Л. Інституалізація національного інтересу як запорука ефективності системи державного управління. *Актуальні проблеми державного управління* : зб. наук. пр. Вип. 1(29). Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2007. С. 46–51.
5. Соціальна економіка : навчальний посібник / кол. авт. О.О. Беляєв, М.І. Діба та ін. Київ : КНЕУ, 2005. С. 21–26.
6. Суденко О.В. Етапи регулювання соціальної політики в Україні. *Державні і ринкові методи регулювання соціальної сфери*. Київ, 2001. С. 58–63.
7. Четверикова Л. Суть соціальної політики та аналіз її моделей в соціальних державах. *Соціогуманітарні проблеми людини*. 2005. № 1. С. 24–33.
8. Луценко І.А. Соціалізація економічної політики в умовах ринкової трансформації : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Київ, 2014. 18 с.
9. Третій сектор в Україні: проблеми становлення / М.Ф. Шевченко (кер. авт. кол.), В.А. Головенько, Ю.М. Галусян та ін. Київ : Український ін-т соціальних досліджень, 2001. 173 с.
10. Graffe P. The social economy and the american model: relating new social policy directions to the old / P. Graffe. *International Influence of US Social Policy*. McMaster University, 2004. 310 p.
11. Луценко І. Трансформація інструментів та методів економічної політики в процесі залучення некомерційного сектору. *Розвиток взаємодії держави і громадянського суспільства в контексті впровадження європейських принципів належного врядування* : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф., 12 грудня 2012 р. Київ : НІСД, 2013. С. 160–163.

1.5. Соціальна безпека України: проблемні аспекти та пріоритети зміцнення в умовах євроінтеграції

1. Соціальна безпека України: нові виклики в умовах євроінтеграції. Невирішені проблеми соціального і економічного розвитку України на сучасному етапі розвитку національного господарства, підсилені різко негативними та гострими наслідками військової і політичної нестабільності, супроводжуються глибокими соціально-економічними протиріччями і загостренням масштабних соціальних та економічних проблем, що негативно позначається на системі соціальної безпеки держави.

На нашу думку, соціальна безпека держави, в узькому розумінні слова, це ступінь (рівень) захищеності національних інтересів населення в соціальній сфері від внутрішніх та зовнішніх загроз. Соціальна безпека держави, в широкому розумінні слова, це стан розвитку держави, за якого держава здатна захистити від внутрішніх та зовнішніх загроз та забезпечити гідний і якісний соціальний рівень життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів, сприяти всебічному розвитку людського капіталу.

В умовах трансформаційної економіки питання про забезпечення соціальної безпеки, як складової національної безпеки держави, виступає головним пріоритетом державної соціальної політики [1, с.94-100].

В останні роки пріоритетними цілями і завданнями у цій сфері вважалися наступні: поліпшення якості життя громадян України, подолання бідності; ліквідація „зрівнялівки” та дискримінації у пенсійному забезпеченні; гармонізація трудових відносин; забезпечення кожному громадянину гарантованого переліку безоплатних медичних послуг; підтримка становлення духовно та фізично здорової, матеріально забезпеченої та соціально благополучної сім’ї; створення умов для подолання демографічної кризи та досягнення постійного демографічного розвитку; попередження трудової міграції; подолання таких негативних соціальних явищ, як бездомність громадян, безпритульність дітей; проведення компенсації знецінених вкладів громадян; вирішення невідкладних соціальних проблем села; підтримка становлення та посилення середнього класу, розвиток підприємництва; забезпечення гендерної рівності тощо. Виконання цих завдань було переважно розраховане на використання коштів державного бюджету й систему соціальних заходів інституціонального характеру.

Актуальність проблеми посилюється також і тим, що в Україні система соціальної безпеки формується лише фрагментарно, не системно і не комплексно, без достатнього науково-прикладного обґрунтування та

дотримання базових принципів економічно і соціально розвинених держав, зокрема ЄС [2, с.40-50]. Як наслідок, в соціальній сфері накопичуються негативні явища і тенденції, які виявляються у критичних деформаціях соціального і економічного розвитку, окремих областей, районів, сільських та віддалених територій (з формуванням загроз деградації і депопуляції, нарощуванням екологічних проблем), деформаціях соціальної структури, економічній активізації, соціально-культурній деградації та слабкій соціальній захищеності людини. Гарантування соціальної безпеки України об'єктивно потребує глибокого дослідження на засадах системного підходу у функціональних сферах, розвитку базових видів економічної діяльності, зайнятості населення, міграційної та демографічної безпеки [3, с.8-15].

Наближення вітчизняних соціальних стандартів до країн ЄС в процесі євроінтеграції, просторово-структурна зв'язаність та вирівнюваність елементів формування і розвитку системи соціальної безпеки є необхідною умовою модернізації та осучаснення економіки, формування системи соціальної захищеності особи за європейськими підходами, принципами і нормами, економічного зростання, дестабілізація якої може призвести до суттєвих негативних соціальних, а в подальшому – економічних наслідків для більшості територій нашої держави [4, с.357-359].

Усе це актуалізує проблему розроблення механізмів та інструментів державної політики вирівнювання критичних просторово-структурних деформацій формування системи забезпечення соціальної безпеки України в умовах повоєнного та після кризового відновлення національного господарства і конвергенції нашої держави до європейських принципів стандартів соціального забезпечення, функціонування і розвитку економіки. Зволікання з її вирішенням ускладнюватиме і відтермінуватиме процес інтеграції України до ЄС.

Для України характерні нижчі значення ключових індикаторів людського розвитку в порівнянні з більшістю країн ЄС, що об'єктивно перешкоджає євроінтеграційним та євроатлантичним прагненням України, є підтвердженням реальних проблем у сфері формування та ефективного використання людського потенціалу. Як причиною, так і наслідком цих тенденцій є несформованість якісної та повноцінної системи соціальної безпеки держави [5, с.42-50].

Нерівномірності систем соціальної безпеки України та ЄС призводять до послаблення національної безпеки України (передусім з причин погіршення інтелектуально-кадрового та трудового потенціалу нації, обмеження ресурсного забезпечення та зниження рівня конкурентоспроможності економіки, пригнічення соціальної та інвестиційної привабливості територій), але й загрозливі для Європи в цілому через загострення на континенті проблем бідності, недостатньо регульованої

міграції, зниження рівня доходів населення, недовикористання потенціалу зайнятості і споживання на внутрішньому ринку однієї з найбільших країн Європи.

Зміна ситуації, формування та реалізація моделі соціальної безпеки України об'єктивно потребує глибокого дослідження на засадах системного підходу у функціональних сферах, розвитку базових видів економічної діяльності, зайнятості населення, міграційної та демографічної безпеки.

Окрім того, уточнення вітчизняних соціальних стандартів в процесі євроінтеграції, просторово-структурна зв'язаність та вирівнюваність елементів формування і розвитку соціальної безпеки держави є необхідною умовою модернізації та осучаснення економіки, формування системи соціальної захищеності особи за європейськими підходами, принципами і нормами, дестабілізація якої може призвести до суттєвих негативних соціальних, а в подальшому – економічних наслідків для територій.

Позитивно, що на сьогодні в центрі наукових дискусій опинилися складні теоретико-методологічні і прикладні проблеми управління соціально-економічними процесами на базі ефективної соціальної політики, стратегічного розвитку соціальної сфери, дотримання балансу та захищеності інтересів людини і суспільства, становлення європейських принципів стандартів соціального забезпечення і безпеки. Основою розробки нових теоретично-методологічних і прикладних рішень є положення теорії безпеки, теорії систем, соціального та людського розвитку, інституціоналізму, ризиків, соціального конфлікту.

На відміну від розроблених теорій та результатів попередніх досліджень, соціальну безпеку необхідно розглядати як якісну характеристику, невід'ємну властивість таких взаємопов'язаних елементів, як безпека відтворення населення та використання трудового потенціалу, функціонування соціальної сфери, розвитку праці та міграції населення, організаційно відокремлених одиниць соціальної безпеки. Соціальна безпека визначається сукупністю взаємодій її складників на регіональному та місцевому рівнях, які рекурсивно забезпечують єдність у просторі й часі життєво важливих інтересів особи, суспільства, господарських агентів та держави, специфікують межі цілісності, стан і характеристику міри досягнення оптимального рівня безпеки функціонування, відтворення і розвитку територій.

Науковці І. Гнибіденко, А. Колот, В. Роговий справедливо констатують, що чіткого, розгорнутого визначення поняття «соціальна безпека» в економічній літературі все ще немає та пропонують під соціальною безпекою розуміти стан захищеності соціальних інтересів особи, суспільства, держави від впливу загроз національній безпеці [7, с.19].

На думку О. Білорус, соціальна безпека є основою парадигми соціального розвитку в умовах глобалізації й розглядається як «надійна захищеність життєво важливих інтересів соціальних суб'єктів на макрота мікрорівнях, збереження і розвиток людського потенціалу, підтримка ефективного стимулювання діяльності людей, систем їхньої соціалізації та життєзабезпечення, невмирущих цінностей, моральності» [8, с.541]. Проте, пропоноване визначення обмежується існуючими мотивами, потребами та стимулами, для різних верств суспільства, відповідно до рівнів розвитку територій, життєво важливі інтереси та параметри розвитку матимуть різне змістове наповнення.

С. Дойл доповнює статусом держави у розробці заходів щодо розвитку соціальної сфери, освіти та економіки, що дає змогу конкретизувати засоби досягнення соціальної безпеки. Але тут ігноруються важливі аспекти поняття соціальної безпеки. Наприклад, соціальна безпека охоплює не лише державу, а й безпеку особи (людини), соціальних груп, організацій і суспільства загалом. Відтак, досконалішим є визначення Г. Гутмана: «соціальна безпека – це стан захищеності життєвих інтересів особи, суспільства і держави, що досягається сумісними діями державних і суспільних інститутів завдяки гнучкому використанню економічних, політичних та інших засобів як у внутрішній політиці, так і в міжнародних відносинах» [9, с.5].

Г. Пастернак-Таранушенко визначає соціальну безпеку як різновид безпеки, що базується на психічному та психологічному стані населення країни і залежить від багатьох інших видів безпеки (від економічної, політичної, цінової, інформаційної тощо), а також чинників розвитку ринку праці, демографічної та криміногенної ситуації у суспільстві [10, с.34]. Однак, така характеристика соціальної безпеки, не дає повного уявлення про сукупність відповідних критеріїв та індикаторів, які відображають рівень захищеності життєво важливих інтересів соціально-економічної системи. Крім того, разом зі створенням сприятливих передумов у майбутньому доцільно посилити роботу зі зміцнення відповідних параметрів соціальної безпеки як складової економічної безпеки.

Погоджуємося з трактуванням соціальної безпеки В. Паламарчука, який під соціальною безпекою констатує факт недопущення умов, які б привели до неприйняттого зниження рівня життя основних верств населення і окремих соціальних груп, що обумовлює соціальну деградацію, а також забезпечення умов збереження соціальної перспективи для всіх верств населення [11, с.16-17].

В. Скуратівський додає, що соціальна безпека є складовою національної безпеки і визначає стан захищеності життєво важливих інтересів суспільства, держави від внутрішніх та зовнішніх загроз, а

також від загрози соціальним інтересам [12, с.92]. Водночас, науковець не розглядає в межах аналізованої системи рівнів її забезпечення, що могло б у подальшому стати основою виокремлення конкретних суб'єктів згаданих життєво важливих інтересів.

О. Новікова у праці «Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи їх вирішення» здійснила комплексне дослідження соціальної безпеки, згідно з яким цей термін визначає стан захищеності соціальних інтересів особи і суспільства від загроз національній безпеці. Під соціальними інтересами дослідниця розуміє орієнтири та прагнення людини, суспільства, держави до задоволення соціальних потреб стосовно забезпечення життєдіяльності, суспільно-нормального функціонування та соціального розвитку [13, с.27].

Аналіз результатів, отриманих вітчизняними та закордонними вченими, дозволяє сформулювати такі головні напрями досліджень моделі соціальної безпеки: вертикальний (О. Дзьобань, Г. Клейнер, В. Маєвський, Р. Мертон, А. Скопін, А. Татаркін та ін.) – передбачає ідентифікацію моделі соціальної безпеки з позицій окремих елементів ієрархічної структури, що описує формування та розвиток системи соціальної безпеки на мікроекономічному і регіональному рівнях (соціальна безпека держави детермінована соціальною безпекою регіонів і окремих територій); горизонтальний (О. Власюк, З. Галушка, В. Горбулін, Б. Данилишин, А. Качинський, Л. Чернюк, М. Фащевський та ін.) – акцентується увага на вирівнюванні критичних просторово-структурних деформацій соціальної безпеки: соціальної сфери, ринку праці й зайнятості населення, міграційної безпеки; внутрішньоресурсний (Н. Гхіста, Е. Емкхе, С. Загашвілі, Д. Рос, К. Факієр, Е. Харісон та ін.) – визначає захищеність життєво важливих інтересів соціальних суб'єктів на макро- та мезорівнях, збереження і розвиток людського потенціалу, підтримку ефективного стимулювання діяльності людей, систем їхньої соціалізації та життєзабезпечення, невмирущих цінностей, моральності тощо; моністичний (А. Сантос, Л. Косалс, С. Швадер та ін.) – характеризує найважливіші пріоритети забезпечення соціальної безпеки, що пов'язані з вирішенням проблем розповсюдження тіньової економіки, корупції, «інституційних пасток». Ці ідеї, гіпотези та результати досліджень потрібно враховувати і на їх основі напрацьовувати новий підхід до формування моделі соціальної безпеки регіону, зокрема на засадах вирівнювання соціально-економічного розвитку територій і загальної конвергенції системи соціальної безпеки регіонів державі, зокрема на прикладі середовища країн з високими успіхами інклюзивного зростання.

З огляду на зазначене є всі підстави констатувати про системність і комплексність проблеми політики формування і реалізації моделі со-

ціальної безпеки, а, через це, стверджувати, що її ефективність можлива лише на засадах відповідної подальшої інституціоналізації. Інституціоналізація в аналізованій сфері здатна, по-перше, сформулювати єдині і прозорі, визнані всіма суб'єктами нормативно-правові, а також статусні (формальні та неформальні) правила і умови поведінки; по-друге, забезпечувати якісне планування розвитку ситуації, впровадження запланованих змін, а також гарантувати незворотність цих процесів; по-третє, збалансовувати поступ елементів державної, публічної та приватної інфраструктури в соціальній сфері; по-четверте, підсилити дію не лише законодавчих, але й інших інститутів; по-п'яте, сформулювати систему з елементів інституціоналізації, яка, закономірно, більш стійка до впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, характеризується високим рівнем природності та резистентності до загальної політико-економічної ситуації в країні та її регіонах, дії факторів глобалізації.

Таким чином, саме інституціоналізація є найбільш надійною і якісною, стратегічно вивіреною основою і напрямом формування та реалізації моделі соціальної безпеки України. При цьому, її концептуальний зміст полягає у тому, що це методологічно упорядкований процес ідентифікації, визначення та зміни (в разі коригування у відповідності до нових умов внутрішнього і зовнішнього середовища, викликів та загроз, чинників соціального розвитку), закріплення в рамках єдиної системи формальних і неформальних норм, правил, статусів, інститутів, інституцій та їх ролей, характеристики та взаємозв'язки яких орієнтовані на повноцінну, комплексну і збалансовану, узгоджену між собою реалізацію функцій управління системою соціальної безпеки.

2. Стан соціальної безпеки України: інтегральні оцінки та компаративні характеристики з ЄС. Для підтвердження цієї гіпотези проведено аналіз стану соціальної безпеки в регіонах України. Методикою передбачалося здійснення розрахунку інтегральних значень складових соціальної безпеки регіонів (зокрема: 1) безпеки відтворення населення та трудового потенціалу, 2) безпеки соціальної сфери, 3) безпеки ринку праці та зайнятості населення, 4) міграційної безпеки) з подальшим обчисленням інтегрального коефіцієнта соціальної безпеки як за регіонами, так і в цілому в Україні.

Інформаційною базою аналізу слугували значення показників соціальної сфери та соціального розвитку за регіонами України за 2005, 2010-2018 рр., підібраних у відповідності до параметрів структурно-функціональної моделі соціальної безпеки.

Так, серед складових соціальної безпеки найвищими значеннями характеризувалася безпека соціальної сфери (табл. 1).

Інтегральне значення цієї складової у 2018 р. склало 0,6 за шкалою від 0 до 1, де 1 – максимальний стан безпеки; 0 – мінімальне значення

безпеки. Серед регіонів держави найвищим значенням безпеки соціальної сфери характеризувалися: Львівська (0,89), Івано-Франківська, Київська (по 0,74) та Рівненська (0,74) області. Найнижчі значення припадали на м. Київ (0,42), Кіровоградську (0,47) та Чернігівську (0,49) області.

Загалом позитивно, що за період 2005-2018 рр. для всіх регіонів держави характерним став приріст коефіцієнта безпеки соціальної сфери, що є свідченням покращення стану цієї складової соціальної безпеки.

Таблиця 1

Інтегральні показники безпеки соціальної сфери за регіонами України у 2005, 2010-2018 рр.

Адміністративні області	Роки										Відхилення, +; –
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Вінницька	0,50	0,56	0,59	0,61	0,55	0,55	0,51	0,53	0,61	0,64	0,14
Волинська	0,42	0,54	0,57	0,61	0,59	0,59	0,51	0,53	0,61	0,63	0,21
Дніпропетровська	0,43	0,44	0,47	0,48	0,49	0,47	0,45	0,47	0,51	0,53	0,10
Житомирська	0,50	0,54	0,56	0,54	0,59	0,56	0,49	0,47	0,53	0,55	0,05
Закарпатська	0,59	0,65	0,67	0,70	0,66	0,59	0,57	0,62	0,65	0,66	0,07
Запорізька	0,40	0,45	0,48	0,49	0,52	0,50	0,45	0,45	0,53	0,55	0,15
Івано-Франківська	0,59	0,68	0,71	0,73	0,64	0,69	0,64	0,65	0,74	0,78	0,19
Київська	0,78	0,78	0,79	0,81	0,82	0,80	0,74	0,73	0,76	0,78	-
Кіровоградська	0,43	0,44	0,46	0,48	0,48	0,42	0,39	0,40	0,45	0,47	0,03
Львівська	0,81	0,86	0,88	0,89	0,87	0,87	0,84	0,84	0,88	0,89	0,08
Миколаївська	0,43	0,51	0,53	0,54	0,58	0,52	0,47	0,51	0,55	0,56	0,13
Одеська	0,39	0,44	0,47	0,48	0,48	0,49	0,45	0,44	0,48	0,51	0,12
Полтавська	0,44	0,50	0,55	0,56	0,54	0,54	0,48	0,50	0,55	0,58	0,15
Рівненська	0,49	0,65	0,70	0,70	0,67	0,66	0,62	0,65	0,72	0,74	0,25
Сумська	0,46	0,49	0,52	0,54	0,51	0,49	0,47	0,48	0,54	0,55	0,10
Тернопільська	0,52	0,61	0,64	0,69	0,62	0,66	0,59	0,62	0,66	0,67	0,16
Харківська	0,42	0,52	0,53	0,55	0,53	0,57	0,51	0,51	0,58	0,59	0,17
Херсонська	0,42	0,52	0,53	0,55	0,53	0,57	0,51	0,51	0,58	0,59	0,17
Хмельницька	0,51	0,56	0,59	0,59	0,58	0,59	0,55	0,57	0,63	0,65	0,15
Черкаська	0,41	0,49	0,50	0,53	0,48	0,49	0,42	0,42	0,47	0,48	0,07
Чернівецька	0,53	0,60	0,64	0,69	0,60	0,60	0,55	0,60	0,63	0,63	0,10
Чернігівська	0,46	0,49	0,52	0,52	0,52	0,50	0,42	0,43	0,48	0,49	0,03
м. Київ	0,40	0,44	0,46	0,50	0,43	0,42	0,38	0,38	0,41	0,42	0,02

Джерело: авторські розрахунки

Втім, як видно з розрахунків, загальна ситуація з соціальною безпекою в регіонах України нестабільна, а в низці областей та за окремими функціонально-структурними компонентами – критична.

Ситуація ускладнюється й тим, що стан та рівень якості життя населення поступається аналогічним середнім показникам у країнах ЄС. Більше того, диференціації в останні роки лише посилюються, що негативно та є свідченням послаблення соціальної безпеки, зокрема

безпосередньо на регіональному та місцевому рівнях, зростання диференціацій за ключовими показниками соціальної безпеки в Україні та ЄС. Це об'єктивно загрозливо для регіонів України (з подальшою проекцією на стан національної безпеки) одразу з декількох причин.

По-перше, це втрата значної частини людського капіталу як внаслідок зовнішньої трудової та загальної міграції, так і через ресурсні обмеження, які призводять до зниження народжуваності, порушень в структурі раціонального харчування, якості базових соціальних послуг та у підсумку – недостатнього рівня відтворення.

По-друге, істотне послаблення інтелектуально-кадрового забезпечення – головного ресурсу конкурентоспроможності регіональних економік.

По-третє, критичне зниження рівня якості життя населення, його соціальної захищеності, що призводить до спаду інвестиційної та загальної привабливості територій держави для проживання населення.

По-четверте, ускладнюються європейські та євроатлантичні перспективи України унаслідок невідповідності її критеріїв як держави через надмірну диференціацію з країнами ЄС, зокрема в частині соціальної безпеки.

Відтак, перед органами влади постають дві альтернативи. Перша пов'язана зі збереженням ситуації з недоліками системи соціальної безпеки (з усіма відповідними негативними наслідками для функціонування регіональних соціально-економічних систем); друга – з їх усуненням і в підсумку формуванням якісної моделі соціальної безпеки регіону зі «запобіжниками» системних соціальних ризиків і загроз.

Проведення порівняльних характеристик ключових індикаторів соціальної безпеки з країнами ЄС дозволяє підтвердити існування та нарощування в Україні критично загрозливих викликів соціальної безпеки. Зокрема, для України характерні проблеми за головними параметрами ринку праці та низькі значення рівня доходів населення (табл. 2).

Якщо в Україні рівень середньомісячного доходу в розрахунку на одного члена домогосподарства у 2017 р. склав 96 євро, тоді у країнах ЄС середнє значення відповідного показника – 1702 євро, що у 17,7 рази більше.

Зокрема, найвищий показник у європейських домогосподарств в Люксембурзі (2618 євро), Німеччині (2318), Австрії (2222), Франції (2077), а найнижчий – Болгарії (920), Латвії (1120), Греції (1211).

Відмітимо, що на початку 2018 р. мінімальна місячна заробітна плата у країнах ЄС перебувала в межах від 261 євро (у Болгарії) до 1999 євро (у Люксембурзі). При цьому, усі європейські країни можна розділити на такі три групи: перша – мінімальна місячна заробітна плата

становить менше 500 євро (Болгарія (261), Литва (400), Румунія (408), Латвія (430), Угорщина (445), Хорватія (462), Чехія (478) та Словаччина (480)); друга – мінімальна місячна заробітна плата перебуває в межах 500-1000 євро (Естонія (500), Польща (503), Португалія (677), Греція (684), Мальта (748), Словенія (843) та Іспанія (859)); третя – мінімальна місячна заробітна плата перевищує 1000 євро (Великобританія (1401), Німеччина (1498), Франція (1498), Бельгія (1563), Нідерланди (1578), Ірландія (1614) та Люксембург (1999)).

Таблиця 2

**Соціальна безпека України та ЄС у 2017 р.:
параметри ринку праці та зайнятості**

Країни	Показники	Рівень середньомісячного доходу у розрахунку на одного члена домогосподарства, євро	Мінімальна заробітна плата на кінець року, євро	Рівень диференції мінімальної до середньомісячної заробітної плати, %	Індекс зростання вартості робочої сили	Частка працівників, які отримували менше ніж 105,0 % від встановленого національного рівня мінімальної заробітної плати, %	Частка заробітної плати у доходах населення, %	Рівень зайнятості (за методологією Міжнародної організації праці (МОП)), %	Рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці (МОП)), %
Україна		96	108	48,0	5,5	3,0	61,0	64,2	10,1
ЄС-28	в середньому по країнах	1702	856	53,0	2,1	5,0	76,0	71,1	8,3
	максимальне значення	2618	1999	64,0	15,1	19,0	91,4	81,2	25,9
	мінімальне значення	920	261	39,0	0,2	0,0	66,8	63,9	4,1

Джерело: складено за [13-17]

Щодо України, у перерахунку в євровалюту, мінімальна заробітна плата на місяць становила 108 євро, що майже у 2,5 рази менше від найнижчого її значення серед країн ЄС.

Якщо частка мінімальної заробітної плати у середньому заробітку у країнах ЄС становить в межах від 39,0 % (в Естонії, Ірландії) до 64,0 % (у Португалії, Словенії), то в Україні відповідне співвідношення –

48,0 %. У підсумку, як рівень доходу, так і мінімальної заробітної плати в Україні значно поступаються й найнижчим значенням цих показників у всіх країнах ЄС.

У 2017 р. рівень зайнятості населення в Україні становив 64,2 %, тоді як в ЄС – в середньому 71,1 % (на 6,9 в. п. більше), а максимальне значення склало 81,2 % (на 17,0 в. п. більше). Щодо країн ЄС, то найвищий рівень зайнятості населення зафіксовано у Швеції (81,2 %), Німеччині (78,7), Великобританії (77,6), Данії (77,4), а найменший – Греції (56,2), Хорватії (61,4), Італії (61,6).

Поступалася Україна й за рівнем безробіття (причому це офіційні дані, коли реальні – значно гірші), а також часткою заробітної плати у доходах населення. Зокрема, за остатнє десятиліття рівень безробіття у 28 країнах-членах ЄС найнижчий (8,3 %). Серед держав-членів найнижчий рівень безробіття спостерігався у Чехії (2,4 %), Німеччині та Мальті (3,5), Угорщині (3,7), а найвищий – у Греції (20,8) та Іспанії (16,1).

Україна характеризується також й нижчим рівнем відтворення населення та трудового потенціалу, як можна констатувати з даних, поданих у табл. 3.

Таблиця 3

Соціальна безпека України та ЄС у 2017 р.:
параметри відтворення населення та трудового потенціалу

Країни	Показники	Коефіцієнт народжуваності на одну жінку репродуктивного віку	Рівень народжуваності (у розрахунку на 1,0 тис. осіб), %	Рівень смертності (у розрахунку на 1,0 тис. осіб), %	Середній медіанний вік населення, років	Середня очікувана тривалість життя при народженні, років	Частка життя населення, що витрачається на роботу (у відсотках до очікуваної тривалості життя), %	Частка населення, яке не заробляє собі на життя з причин старості, %
Україна		1,4	9,4	14,5	40,8	71,9	48,8	37,8
ЄС	в середньому по країнах	1,6	9,9	10,3	42,6	80,9	44,0	29,9
	максимальне значення	1,9	12,9	15,5	45,8	83,5	50,2	34,8
	мінімальне значення	1,3	7,6	6,3	36,6	74,9	37,7	20,5

Джерело: складено за [13-17]

Зокрема, порівняно у середньому по країнах ЄС в Україні рівень народжуваності на 0,5 проміле нижчий, а рівень смертності – на 4,2 проміле вищий; коефіцієнт народжуваності в розрахунку на одну жінку репродуктивного віку нижчий на 0,2.

Серед 28 країн-членів ЄС у 16 рівень смертності перевищує рівень народжуваності, зокрема найвищий розвив сформувався у Болгарії (6,5 в. п.), Латвії та Литві (4,1), Хорватії (4,0), Угорщині (3,8), Румунії (3,6). І, навпаки, рівень народжуваності перевищив рівень смертності в Ірландії (на 6,6 в. п.), Кіпрі (3,7), Люксембурзі (3,3), Швеції (2,4).

Водночас, найвищий рівень народжуваності у Швеції та Франції, (коефіцієнт народжуваності на одну жінку репродуктивного віку – 1,9), найнижчий – в Іспанії та Італії (1,3). Якщо середній вік жінки при народженні дитини в Україні становить 28,0 років, то у ЄС – на 2,6 роки більше (30,6 років). Так, серед європейських країн найстарші за середнім віком матерії проживають в Ірландії (32,1 роки), Іспанії (32,0), Італії (31,8), Люксембурзі (31,7), а наймолодші у Болгарії (27,6), Румунії (27,8).

Варто звернути увагу й те, що у 2017 р. в середньому по країнах ЄС середня очікувана тривалість життя становила 80,9 років (від 74,9 років у Литві, Латвії та Болгарії до 83,5 років в Іспанії), а в Україні – лише 71,9 років або на 9,0 років менше. Водночас, як в Україні, так і ЄС середній вік населення, є досить зрілим: середній медіанний вік українців становить 40,8 років, мешканців ЄС – 42,6 років. При цьому, наймолодшою європейською країною за середнім віком населення є Ірландія (36,6 років), найстаршою – Німеччина (45,8 років).

Значно гіршими в Україні були й показники часток населення, яке не заробляє собі на життя (37,8 %, тоді як в середньому в країнах ЄС – 29,9 % (від 20,7 % в Ірландії до 34,8 % в Італії)), та населення, яке витрачається на роботу (48,8 % проти 44,0 %). Зокрема, найменше життя витрачають на працю італійці та люксембуржці – 37,7 і 39,9 % відповідно, а найбільше – шведи (50,2 %), датчани (49,9), нідерландці (49,0).

В Україні в порівнянні з країнами Європи сформувався значно нижчий рівень імміграції та еміграції населення, такий попередній висновок можна зробити з інформації, наведеної у табл. 4.

**Соціальна безпека України та ЄС у 2017 р.:
параметри міграційної політики**

Показники		Коефіцієнт інтенсивності міждержавної імміграції населення, на 1000 осіб	Коефіцієнт інтенсивності міждержавної еміграції населення, на 1000 осіб	Коефіцієнт інтенсивності міждержавних міграційних переміщень населення, на 1000 осіб	Коефіцієнт міграційного приросту (скорочення) населення, на 1000 осіб
Україна		14,0	7,0	11,0	0,5
ЄС-28	в середньому по країнах	8,8	18,1	15,3	2,4
	максимальне значення	47,2	52,1	69,0	31,0
	мінімальне значення	5,0	3,2	2,0	-10,0

Джерело: складено за [13-17]

Проте, реальний стан справ не такий. За масштабами зовнішньої трудової міграції населення Україна є європейським лідером. Але мова йде про неофіційну трудову міграцію. У 2018 р. дані Національного банку України засвідчують, що обсяги переказів українських трудових мігрантів перевищують 9,0 млрд євро, що на 18,3 % більше, ніж у 2017 р., а це у 3,8 раза перевищує обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну.

В Україні за різними оцінками в зовнішній трудовій міграції бере участь від 12,0 % до 20,0 % населення працездатного віку, а це близько 3,0-5,0 млн осіб. Очевидними є не лише критично високі масштаби зовнішньої трудової міграції, але й вказане свідчить про швидке нарощування її темпів та посилення в зв'язку з цим загроз економічної і соціальної безпеки України.

Відмітимо, що в 2017 р. міграційний приріст характерний 23 країнам ЄС, де значення показника варіювалося від 0,1 проміле (в Польщі) до 31,3 проміле (в Люксембурзі). Натомість, в інших країнах сформувався міграційний спад, значення якого варіювалося від -0,8 проміле (в Болгарії) до -9,7 проміле (в Литві). Більша частина міграційного приросту припала на Німеччину (476 тис. осіб), Великобританію (281), Іспанію (166) і Швецію (102).

Значення індикаторів продовольчої компоненти системи соціальної безпеки стали і наслідком і причиною недостатньої соціальної безпеки в Україні (табл. 5).

Таблиця 5

**Соціальна безпека України та ЄС у 2017 р.:
параметри продовольчого забезпечення**

Країни	Показники	Середньодобова калорійність раціону у населення, ккал на особу	Частка у середньодобовому раціоні продукції рослинного походження, %	Частка у середньодобовому раціоні продукції тваринного походження, %	Індекс споживчих цін на основні групи продовольчих товарів	Частка витрат на харчування у сукупних споживчих витратах, %	Частка витрат на сплату комунальних платежів у сукупних споживчих витратах, %	Частка витрат на відпочинок і культуру у сукупних споживчих витратах, %
	Україна	2742	71	29	17,9	54,3	17,2	1,5
ЄС-28	в середньому по країнах	3416	71	29	2,1	12,3	22,5	8,5
	максимальне значення	3793	78	22	6,0	19,5	29,1	11,0
	мінімальне значення	2877	61	39	-1,9	8,1	10,4	4,5

Джерело: складено за [13-17]

Так, у 2017 р. середньодобова калорійність раціону населення в Україні склала 2742 ккал, тоді як в середньому у ЄС – 3416 ккал (на 24,6 % більше). Серед європейських держав найменший калорійний харчовий раціон мають кіпріоти (2661 ккал на добу), болгари (2877), словаки (2902), угорці (2988), а найбільш калорійний (понад 3500 ккал на добу) у бельгійців (3793), австрійців (3784), ірландців (3591), люксембуржців (3568), італійців (3539).

Загалом, диференціація з-поміж Україною та найвищим рівнем цього показника порівняно з країнами ЄС склала 38,3 %. Але, як бачимо, значення цього показника в Україні навіть поступається й мінімальному рівню в країнах ЄС. Зазначене є свідченням недостатнього споживання населенням необхідних продуктів і, таким чином, ускладнення можливостей до належного відтворення.

У країнах ЄС населення має кращі фінансові можливості, що відображається у структурі витрат. Якщо в Україні на харчування припадає 54,3 % сукупних споживчих витрат, то в середньому в країнах ЄС – лише 12,3 %. Рівень витрат на харчування, навіть в країнах Європи з максимальним значенням цього показника, істотно нижчий – на 34,8 в. п. Відмітимо, що у споживчих витратах країн ЄС найменше на харчування витрачали домогосподарства Люксембургу, Австрії та

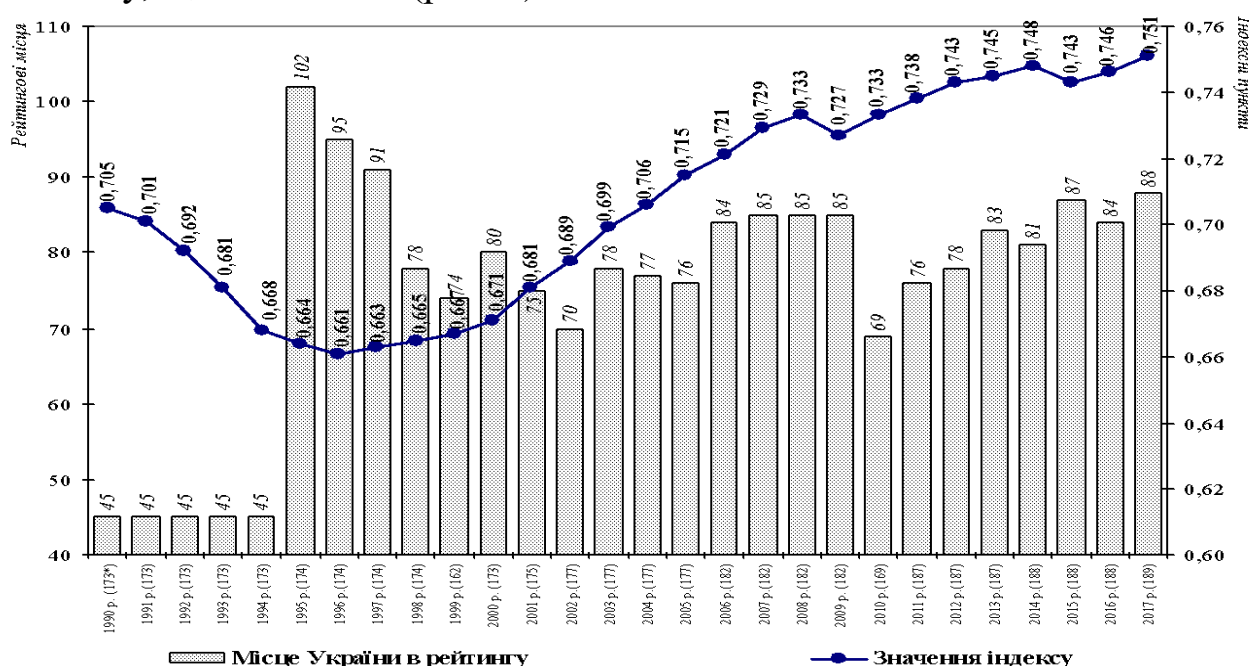
Ірландії – менше ніж 10,0 %, а найбільше – Литви, Естонії, Болгарії (близько 20,0 %).

Відносно порівняльних можливостей європейців та українців щодо витрат на відпочинок і культуру характерні аналогічні тенденції. Якщо в Україні частка витрат за цим джерелом становила лише 1,5 %, то в середньому в країнах ЄС – 8,5 %, а в країнах-лідерах за цим показником – понад 10,0 % (Фінляндія – 11,0 %, Данія – 10,9 %, Мальта – 10,8 %, Словаччина – 10,6 %).

У зв'язку зі високими темпами інфляції та нестабільністю національної грошової одиниці, населення України також постійно перебуває у шоковому стані. Зокрема, у 2017 р. індекс споживчих цін на основні групи продовольчих товарів склав 17,9 %, тоді як в середньому по країнах ЄС – 2,1 %.

Водночас, варто звернути увагу, що рівень витрат громадян в країнах ЄС на оплату комунальних платежів вищий – 22,5 % (Естонія – 29,1 %, Великобританія – 28,4 %, Кіпр – 26,5 %, Німеччина – 25,6 %, Бельгія і Чехія – 24,5 %, Ірландія – 23,9 %), тоді як в Україні – 17,2 %. Оскільки відбувається постійне підвищення вартості комунальних послуг, таку ситуацію не слід розцінювати як позитив, а також значна частка населення України знаходиться на межі бідності і не може повноцінною мірою фінансувати отримувані житлово-комунальні послуги.

Попри охарактеризовані проблеми, для України, починаючи з 1997 р., характерне поступове підвищення рівня індексу людського розвитку, що позитивно (рис. 1).



* Кількість країн у рейтингу

Рис. 1. Індекс людського розвитку України у 1990-2017 рр.

Джерело: складено за [18]

За рівнем людського розвитку місця України в рейтингу залишаються низькими, хоча динаміка цього індексу висхідна. До прикладу, у 2017 р. – 88 місце з 189 країн світу. До 2016 р. відбувся спад – на чотири рейтингових позиції. Якщо в 1990-1994 рр. Україна посідала 45 місце в рейтингу, то за 1995-2017 рр. найвищого значення було досягнуто у 2010 р. – 69 позиція. Надалі загальний тренд – негативний, що, з одного боку є свідченням погіршення функціонування системи соціальної безпеки в Україні, а, з іншого, – наслідком недоліків державної політики забезпечення соціальної безпеки.

Політика конвергенції системи соціальної безпеки України та ЄС, головною метою якої є протидія соціально-економічним ризикам, що знижують рівень зближення (конвергенції) системи соціальної безпеки України та ЄС у процесі євроінтеграції потребує збільшення непрямих ефектів від співробітництва у соціальній сфері.

Низький рівень конвергенції реформ і перетворень у сфері соціальної безпеки України та ЄС обумовлюється пасивністю та фінансовою неспроможністю існуючої державної політики, надмірно великою кількістю цілей і малою кількістю засобів їх досягнення, зокрема: відсутністю реальних можливостей для реформування політики відтворення ринку праці та регулювання зайнятості населення; обмеженим впливом державної політики на підвищення рівня реальних доходів населення та реформування системи соціального захисту найманих працівників та трудових мігрантів; відсутністю ефективного соціального діалогу та співпраці членами-партнерами ЄС; поглибленням регіональних диспропорцій розвитку соціальної інфраструктури та відсутності процедури реалізації норм і практик ЄС розвитку первинної ланки охорони здоров'я; невідповідністю освітнього потенціалу потребам інноваційного розвитку економіки регіонів; посиленням гендерного насильства, дискримінації жінок та чоловіків на ринку праці та слабкій їх соціальній захищеності у суспільстві.

Значну роль у процесі формування та реалізації державної політики зміцнення соціальної безпеки України варто віднести узагальненню як позитивних практик, так і прорахунків у рамках світового досвіду державного регулювання в цій сфері, що особливо важливо й у контексті врахування можливих ризиків і загроз для соціальної безпеки держави в коротко-, середньо- та довгостроковій перспективах (табл. 6).

Таблиця 6

Характеристики моделей соціальної політики у країнах ЄС

Моделі	Особливості	Держави
Ліберальна	<ul style="list-style-type: none"> - обмеження державного регулювання системи соціально-трудова відносин; - забезпечення надійного правового захисту громадських організацій у соціальній сфері; - досягнення високої дієвості профспілкових організацій у сфері соціального захисту; - поширення адресної соціальної допомоги найбільш вразливим верствам населення; - посилення участі страхової сфери у фінансуванні соціальних програм; - обмеження бюджетного фінансування соціальних послуг 	Велико-британія, Ірландія
Консервативна	<ul style="list-style-type: none"> - утвердження державного контролю системи обов'язкової колективної відповідальності; - розвинена корпоративна система соціального захисту; - поширення соціального партнерства як механізму узгодження інтересів працівників та роботодавців; - утвердження відповідностей між страховими внесками працівників і роботодавців та обсягами бюджетних відрахувань на соціальні заходи; - забезпечення державою високого контролю каналів перерозподілу бюджетних соціальних відрахувань; - поширення практики пропорційного розміру соціальної допомоги отримуваним доходам і розмірам страхових платежів 	Швеція, Данія, Фінляндія, Норвегія
Патерналістська	<ul style="list-style-type: none"> - зростання участі в регулюванні соціально-трудова відносин державних і відомчих структур; - універсалізація соціального захисту як гарантованого державою права всіх громадян; - утвердження високої ролі держави у соціалізації доходів населення, де органи державної влади забезпечують високий рівень якості й доступності соціальних послуг; - поширення солідарної системи соціального захисту; - реалізація механізмів функціонування страхових та гарантійних фондів; - посилення правових норм та мотивації до укладання колективних договорів і угод 	Німеччина, Франція, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія

Джерело: складено за [19]

3. Пріоритети зміцнення соціальної безпеки України. Європейський досвід свідчить, що ефективним є лише комплексний підхід до вирішення окреслених проблем шляхом вирівнювання критичних деформаций соціальної безпеки. Зважаючи на окреслені критичні ризики у соціальній сфері, які не сприяють забезпеченню конвергенції системи соціальної безпеки України та ЄС, стратегічними напрямками та засобами активізації виконання реформ в Україні і перетворень в умовах європейської інтеграції мають стати:

1) для забезпечення покращення середовища людського розвитку, протидії дискримінації, створення нових конкурентоспроможних робочих місць, зростання зайнятості і стримування дії факторів “виштовхування” населення закордон, посилення гнучкості ринку й безпеки зайнятих осіб забезпечити впровадження європейських принципів та норм відповідальної ділової та корпоративної практики. Інституційно-методичним забезпеченням таких практик є положення Глобального договору ООН 2000 року та Тристоронньої декларації МОП із регулювання соціально відповідальної корпоративного поведінки;

2) з метою реалізації забезпечення зростання зайнятості населення та зниження кількості примусово звільнених працівників Міністерству соціальної політики України та Національному агентству зайнятості спільно з Конфедерацією вільних профспілок України розпочати роботу щодо впровадження чотириденного робочого тижня для працівників малокваліфікованих професій (скорочення на 20,0 % робочого часу); з метою легалізації “тіньової” зайнятості та підтримки конкурентоспроможності економічно активного населення на ринку праці міським районним центрам зайнятості слід запровадити практику проведення Європейських Форумів та консультацій; на законодавчому рівні прийняти блок законів про фінансово-банківську діяльність з метою підвищення стабільності і привабливості сектора формальної зайнятості та створення Банку покриття ризиків (страхового банку) для рефінансування, відшкодування відсотків бізнесу за користування валютою;

3) задля активізації співробітництва зі створення повноцінних можливостей для населення у забезпеченні достатнього рівня якості трудового життя, покращення системи соціального захисту в рамках реалізації Угоди про асоціацію з ЄС продовжувати діяльність із приведення законодавчої та нормативної бази України до європейських практик і вимог. Це потребує уточнення низки важливих положень інституційно-правової системи у сферах: зайнятості інвалідів, альтернативного пенсійного забезпечення, соціального страхування і т. ін.;

4) задля втілення намірів щодо покращення ресурсного забезпечення у сфері медицини та охорони здоров'я забезпечити реалізацію Стратегії розвитку національної системи крові в Україні. Можливості для цього з'являться лише після формування різнорівневої системи відповідних дорадчих комітетів під керівництвом Незалежної компетентної структури (як це передбачено Директивою Європейського Парламенту та Ради Європи від 27 січня 2003 року № 2002/98/ЄС);

5) в цілях профілактики і більш якісної протидії поширенню інфекційних хвороб інституціоналізувати положення Міжнародних медико-санітарних правил (ММСП); здійснювати і розвивати активне співробітництво з державами-учасниками ММСП, зокрема засобами

інституційно-технологічної співпраці, фінансово-ресурсної допомоги, створення умов і середовища аби якісним чином задіяти переваги і можливості інституціоналізації ММСП в державі;

б) у рамках співробітництва активізувати вирівнювання (у відповідності до європейської практики) інституційно-психологічних засад у сфері просторової мобільності молоді, особливо в освітній сфері, чому сприятиме формування відповідного електронного простору для комунікації (на взірць EURES (європейський портал професійної мобільності мережі з укомплектування)), реалізація різного роду програм студентських взаємообмінів, спільних зарубіжних навчань і т. д. Такого роду інструменти, як “Ініціативи молодіжної зайнятості” та “Схеми гарантій для молоді”, потрібно реалізувати в рамках виконання Концепції Державної цільової соціальної програми “Молодь України” на 2016-2020 рр.

Реалізація визначених заходів та ініціатив дозволить забезпечити вплив на чи не найбільш проблемні аспекти соціальної сфери та одночасно задіяти т. зв. “точки перспективної співпраці” України та ЄС в рамках соціальної політики, що матиме дуальний ефект в рамках конвергенції систем соціальної безпеки.

Висновки. Соціальна безпека України – це такий стан розвитку, при якому держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. Проте соціальні виклики безпеки України посилюються, особливо за напрямками відтворення населення та трудового потенціалу, функціонування соціальної сфери та ринку праці, доходів і зайнятості населення. Вони призводять до погіршення умов праці та зниження матеріального достатку, депопуляції і старіння нації, поширення бідності та розшарування матеріального становища громадян, погіршення матеріально-технічного, фінансово-інвестиційного та інтелектуально-кадрового забезпечення охорони здоров’я, освіти, культури, мистецтва, спорту та, як наслідок, – зниження соціальної захищеності населення, посилення настроїв незадоволеності життям і соціальною політикою влади, включно з бажанням еміграції та зовнішньої трудової міграції.

Наближення українських стандартів соціальної безпеки до країн ЄС в процесі євроінтеграції, просторово-структурна зв’язаність та вирівнюваність елементів системи соціальної безпеки є необхідною умовою модернізації та формування в Україні більш надійної системи соціальної захищеності особи за європейськими підходами, принципами і нормами.

Державну політику у сфері конвергенції системи соціальної безпеки України та ЄС, зокрема в частині регулювання міграційних процесів, слід спрямувати на досягнення мети системного розвитку людського

капіталу та впроваджувати за напрямками: забезпечення демографічної безпеки, модернізація системи охорони здоров'я, відновлення системи якості освіти, збереження культурних цінностей, становлення конкурентоспроможного ринку праці, покращення доступності житла, розбудова соціальної інфраструктури, системне соціальне страхування населення.

У процесі радикальної модернізації системи соціальної безпеки органам державної влади слід передусім спрямувати зусилля на подолання негативного впливу зазначених викликів і загроз, що й визначає перспективи подальших досліджень. Зволікання з їх подоланням об'єктивно ускладнює і відтерміновує результат повноцінної інтеграції України до ЄС.

Список використаних джерел

1. Варналій З.С., Галушка З.І. Соціальна безпека як система. *Економіка і управління : Науковий журнал*. 2010. №3 (47). С. 94–100.
2. Ляш О.І. Наукові передумови ідентифікації категорії «соціальна безпека регіону». *Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету*. 2010. Вип. 7. Ч. 3. С. 37–62.
3. Куценко В.І., Удовиченко В.П. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку. Чернігів : Видавець Лозовий В.М., 2011. 656 с.
4. Ляшенко О.М. Соціально-економічна безпека суб'єктів господарювання за умов глобалізації. *Вісник ТНЕУ*. 2007. № 5. С. 357–359.
5. Новікова О.Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи їх вирішення. Донецьк : ІЕП НАН України, 1997. 460 с.
6. Поплавська О.Н. Социальная безопасность рынка труда Украины: анализ тенденций, перспективы. *Labour Market*. 2014. С. 47–59.
7. Соціальна безпека: теорія та українська практика : монографія / за ред. І.Ф. Гнибіденка, А.М. Колота, В.В. Рогового. Київ : КНЕУ, 2006. С. 19.
8. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / за ред. О.Г. Білорус. Київ : КНЕУ, 2001. С. 541.
9. Управление региональной экономикой / под ред. Г.В. Гутмана. Москва : Финансы и статистика, 2001. С. 5.
10. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави: статика процесу забезпечення : монографія. Київ : Кондор, 2002. С. 34.
11. Паламарчук В.М. Соціальна стратегія України у період здійснення соціальних реформ. Київ : НІСД, 1993. Вип. 11. С. 16–17.
12. Скуратівський В.А. Основи соціальної політики : навч. посіб. Київ : МАУП, 2002. С. 92.
13. Новікова О.Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи їх вирішення : монографія. Донецьк : ІЕП НАН України, 1997. С. 27.
14. Public Union “Economic Discussion Club”. 2019. *Analytics*. URL: <http://edclub.com.ua/analityka> (in Ukr.).
15. State Statistics Service of Ukraine. 2019. Official web-site. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukr.).

16. Eurostat. 2018. *Population change – Demographic balance and crude rates at national level*. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=demo_gind.
17. Analytical report to the Annual Message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine “On the Internal and External Situation of Ukraine in 2018”. Kyiv : National Institute for Strategic Studies (in Ukr.).
18. Human Development Reports. 2018. *Statistical Update*. URL: <http://hdr.undp.org/en/2018-update>.
19. Ilyash, O. *European Aspirations of Ukraine in the Context of the Socio-Economic Security Risks Assessment: 2010–2018*. Warsaw : Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, 2018.

РОЗДІЛ 2. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ДЕТЕРМІНАНТИ, ПОКАЗНИКИ, ІНДИКАТОРИ, МОЖЛИВОСТІ ЗМІЦНЕННЯ

Нікіфоров П.О.

2.1. Морально-етичний дискурс в економічних дослідженнях як об'єктивна вимога розвитку науки

Теоретичне обґрунтування сучасних економічних процесів, зумовлених багатоаспектними суспільними трансформаціями глобального простору, вимагає системного перегляду існуючих теоретичних положень і парадигм.

Сьогодні представники різних наукових шкіл і напрямків, аналізуючи сучасні процеси розвитку в умовах глобального світу, визначають, що в нових координатах розвитку старі уявлення про функціонування економічних систем суспільства та їх елементів виявляються непридатними для виконання практичних завдань, стають усе більш неадекватними ситуації, призводять до результатів, які часто не тільки не збігаються з очікуваними, але навіть протистоять їм.

Більше того, на відміну від природничих чи технічних наук, економічна теорія у своїх концепціях на порядок відстає не лише від реальної соціально-економічної практики, але і від перебігу в цілому суспільних трансформацій. Очевидними для дослідників стають глибокі системні суперечності, які виявляються на методологічному рівні – на рівні філософії економічної науки, обґрунтувань базових, фундаментальних гіпотез, що визначають загальну логіку сучасних суспільних трансформацій.

Практично все ХХІ століття до нинішніх часів для економістів-теоретиків – це лавина публікацій (у т.ч. дуже авторитетних вчених-економістів) про девальвацію фундаментальних принципів економіки.

Сумарний висновок по цим публікаціям свідчить що сьогодні три найбільш фундаментальних принципи економічної науки (та, зрозуміло-практики) як-то: парадигма раціональності, тобто розуміння того, що всі економічні суб'єкти діють виключно раціонально, приймаючи господарські рішення, парадигма максимізації багатства, як рушійної сили економіки, парадигма ринкової ефективності, тобто переконання, що саме ринковий механізм сам по собі забезпечить ефективність господарської діяльності у всіх сферах, на всіх рівнях, по всіх напрямках господарської діяльності, являються своєрідними догмами (скоріше – напівдогмами), тобто є швидше спрощеннями, ніж відображенням реального економічного (ширше – соціального) життя (1, с.20).

Сучасний НТП, втілення його досягнень в реальне економічне життя, свідчать про якісно новий етап розвитку суспільства, а отже і про необхідність перебудови існуючої методологічної конструкції, яка лежить в основі ортодоксальних (неокласичних) економічних теорій з акцентуванням на суб'єкті економічних процесів. Визначаючи факт комунікативної взаємодії між людьми, предметом дослідження мейн-стріму економічної науки (економікс) є, як відомо, взаємодія, що здійснюється на основі цінкових і речовинних параметрів господарського процесу. Рівень попиту і пропозиції на товари, алокація ресурсів і рух цін на них займають визначальні позиції у працях теоретиків класичного та неокласичного напрямків економічної теорії, при цьому нівелюючи та ігноруючи роль соціальних взаємодій, тобто реального соціального (у т.ч. економічного) життя, соціальних норм і чинників вибору, які є і передумовою і першопричиною будь-яких поведінкових мотивів діяльності індивідів та груп людей.

Нівелювання чи навіть заперечення особливої ролі суб'єктивного чинника економічного розвитку шляхом констатації звуженого техніко-ресурсного ракурсу пізнання стало передумовою кризи неокласичної парадигми, оскільки економіка виступала не чим іншим, як сферою прояву незалежних від людини, подібних до природних, стихійних сил, де людині відводилась роль носія функції споживання та надавався статус виробничого ресурсу. Саме такий техніко-ресурсно зорієнтований аспект дослідження зумовлював цілком обгрунтовані на думку неокласиків, закономірності функціонування економічної сфери та ширше – соціуму, у якому національні, політичні, правові, ментальні, тобто культурні особливості економічної поведінки людини (яка здійснює економічну діяльність якраз у певному культурному просторі) зумовлювались функцією максимізації доходів та корисності і відповідно – мінімізації витрат.

Сфера культури у найбільш широкому, узагальнюючому, тобто філософському розумінні є, по суті, системою над/позабіологічних властивостей (програм) людської життєдіяльності, які історично розвиваються та забезпечують відтворення і еволюцію соціального життя у всіх його проявах. Філософи та культурологи навіть розцінюють культуру як аналог генетичного коду людини, а саме її соціальний код, за допомогою якого передається від людини до людини, від покоління до покоління, від суспільства до суспільства «соціальна пам'ять», тобто уся сукупність набутого соціального досвіду, або в рамках сучасної інституціональної теорії – уся сукупність неформальних інститутів суспільства.

Той факт, що людина економічна, безумовно і раціональна, але ж така, яка завжди функціонує в системі соціальних і нормативно закріп-

лених функцій, володіє суспільним статусом, цей факт залишили поза увагою класична і неокласична економічні теорії, втілюючи парадигмальний базис всеосяжної раціональної поведінки. Прискорений розвиток високих технологій, роботизація, штучний інтелект, формування мережевого суспільства, віртуалізація взаємодій товарів, капіталів, послуг, інформації, домінування інтелектуального капіталу як основного виробничого ресурсу – всі ці характеристики сучасного суспільства визначають нове розуміння економічного простору і на глобальному і на національному рівні як цілісної соціальної системи. Центром цієї системи став індивід, логіка, закони та мотивація діяльності якого, синтезуючи моделі поведінки людини економічної, людини соціальної і людини знаннєвої, носія інформації (ширше – інтелектуальної функції) втілились у людині “*homo sociologicus*” чи “*homo instituticus*”.

В основі такої методологічної конструкції все більшого значення набуває принцип методологічного індивідуалізму, який передбачає внесення важливих уточнень у філософське розуміння економіки, в розуміння логіки економічної еволюції. Такий принцип – це не просто ще один теоретичний дискурс, або ще один аспект теоретичних підходів в економічному аналізі, ні, це суттєво важливе, тобто сутнісне уточнення в теоретичній системі економічного розвитку, нове осмислення сучасної економіки, нові акценти в науковому аналізі. Саме у цьому концепті «окрема особистість набуває статусу першооснови, автономної реальності, здатної не лише діяти творчо, але й виступати як центр соціально-економічної активності, або ... як «центр еволюційної перспективи» (2, с.7).

При цьому дедалі більшою мірою повстає необхідність (об'єктивна) врахування в економічних дослідженнях такого явища як процес конвергенції (по суті – на глобальному рівні) політичних, економічних та соціальних інституцій. В результаті – нова інституціональна теорія відкидає соціальну та історичну обмеженість традиційної макроекономіки (економікс) та наголошує на об'єктивній необхідності реабілітації «правильної» (Д. Норт) політичної економії. Сучасна економічна методологія, за підходами вітчизняних економістів-теоретиків, дедалі більшою мірою базується на принципі «конструктивного синтезу теоретичного дослідження» у Гальчинського А. С. (2, с. 8) або «трансдисциплінарній» (Філіпенко А. С.) (3, С. 51) методологічній схемі. Отже, сьогодні у різних сегментах економічної теорії використовують значення, поняття, технології з інших галузей суспільствознавчих та природничих наук. Початок ХХІ сторіччя в економічній науці свідчить про інтелектуальне «взаємопроникнення», своєрідний «симбіоз» ортодоксальної («мейнстримної») економічної науки та різних течій і шкіл сучасної гетеродоксії (4, с. 39-40). Таке «інтелектуальне поєднання»

різних суспільствознавчих наук – це не просто міждисциплінарна кооперація, це, по суті, нова методологія аналізу суспільних трансформацій на основі взаємопроникнення та взаємозбагачення методологій суспільних та природничих наук.

Керуючись такою логікою наукового пізнання, ми маємо аргументувати, що фундаментальною для соціальних та поведінкових наук є проблема співвідношення індивіда та суспільства в економічній діяльності. Виводячи за дужки проблематику природничих наук, ми все ж таки свідчимо, що суспільствознавчі науки вибудовують власну логіку пізнавального процесу, яка підпорядковується внутрішнім закономірностям свого розвитку і яка не завжди збігається з логікою розвитку досліджуваної реальності. І це природньо, адже з позицій діалектики, з одного боку, в кожній суспільствознавчій науці об'єктивно неминучою є присутність людського чинника, який привносить в неї певний елемент суб'єктивності, проте, з іншого – цей самий людський чинник, економічний суб'єкт, індивід як «входить» в предмет науки, так і виступає як елемент об'єкту аналізу в рамках тих чи інших поведінкових моделей, за допомогою яких досліджуються явища і процеси об'єктивної соціальної реальності.

Взагалі у гуманітарних науках суб'єкт нерозривний з об'єктом та іншими суб'єктами, суб'єкт присутній в самому об'єкті дослідження, він входить в його зміст і структуру як визначальний компонент досліджуваної соціальної реальності та «світу» людини. А звідси, у суспільствознавстві в цілому та економічній теорії зокрема – дослідник вивчає особливого роду людську реальність – сферу об'єктивації змісту свідомості у загальнофілософському розумінні, сферу сенсів та значень, які вимагають спеціальних методологічних прийомів, відсутніх в арсеналі природничих наук. На відміну від останніх, де суб'єкт протистоїть об'єкту, в суспільствознавстві диспозиція інша – суб'єкт «вмонтований» в сам об'єкт – явища і процеси суспільного життя, форми культури, види мистецтва, релігію. Включення суб'єкта (людини) в об'єкт, тобто в структуру досліджуваного явища або процесу з необхідністю вимагає виявлення важливої умови становлення та розвитку такої структури – виконання морального закону співіснування людей, які взаємодіють в рамках досліджуваного об'єкту. А це означає крім усього іншого, також визнання значимості ціннісного чинника в цьому процесі. В філософії, соціології, культурології ціннісна природа соціогуманітарного (у т.ч. – економічного) знання не підлягає сумніву. Більше того, у суспільствознавчих науках саме дослідження об'єкту здійснюється завжди з певних, як правило явних, ціннісних позицій, установок, інтересів, тобто сам процес мислення у дослідника йде «в категоріях цінностей». Взагалі в соціогуманітарних науках об'єкт дослідження не тільки пізнається, а водночас, та навіть у

першу чергу, оцінюється. Правда, ціннісний аспект часто протиставляється (особливо у соціальних і поведінкових науках) власне пізнавальному, визначається як чуждий об'єктивно істинному науковому пошуку (пізнанню) взагалі, і такі оцінки і сьогодні розповсюджують відповідно на все суспільствознавство в цілому. Сьогодні обмеженість такої ситуації очевидна та її причини достатньо зрозумілі. В першу чергу – це наслідки панування ідеалів класичної науки, фундаментальстських уявлень епохи Відродження, які вимагали або елімінації (вилучення) суб'єкта із результатів наукового пошуку, або «очищення» його свідомості від будь-яких «другорядних» елементів, які породжені культурою, історією, системою цінностей.

Для суспільствознавства в цілому як «людиноведення», а в його рамках для теорії моралі, теорії цінностей в цілому, безумовно значимим є те, що від повсякденного живого «буття свідомості» людських спільнот вже відокремилась область стійких нормативно-ціннісних уявлень, які зберігаються в суспільній пам'яті. Ці системні уявлення-норми, принципи, поняття добра і зла, правди і брехні, довіри, справедливості та інші – формуються не в повсякденному спілкуванні і не в одному поколінні, а на протязі історичних епох, кристалізуючи в собі багатовікову історичну пам'ять та досвід кардинальних суспільних зрушень – закономірно необхідні умови існування суспільства, його загальноісторичні тенденції розвитку. Цей трансцендентальний (глибинний, але той, що зумовлює можливість пізнання) рівень існування моральних цінностей доповнюється також системою понять, серед яких «загальне поняття моралі» відіграє роль тої теоретичної «рамки», «способа бачення предмета у його історії», що дозволяє бачити певну цілісність емпіричного різноманіття фактів соціальних взаємодій – предмет моралі.

Необхідність об'єднання раціонально-прагматичного (економічного) та морально-етичного підходів при аналізі людської діяльності впливає з самої її природи, яка передбачає як власне економічну, так і етичну орієнтацію поведінки індивідуума, суб'єкта, особистості. Сфера економіки – це вибір засобів при здійсненні заданих цілей, сфера морально-етична – вибір правильних цілей, цінностей і норм, що з них випливають. Аналітично їх можна розділити, але в конкретно-практичній ситуації вони зливаються. Мораль та етика мають характер вимог, їхні норми повинні бути суб'єктивно визнані та прийняті. Вже це робить саму мораль та етику чинником соціальної дійсності у всіх сферах життєдіяльності людства, і, зокрема, в такій соціокультурній сфері як економіка. І моральність, тобто етика моральних норм, і мораль, тобто етика культурних звичаїв, умовностей і стилів поведінки, є одночасно діяльними і цільовими причинами соціальної діяльності, тобто системи соціальних взаємодій людей, у т.ч. взаємодій у сфері економіки.

Мораль та етика в загальнофілософському розумінні є як діяльнісною, так і цільовою причиною індивідуальної і колективної тобто соціальної діяльності (5, с.110-111). По визначенню, в своїй глибинній сутності, онтологічно, економічна діяльність включає в себе морально-етичні засади, тому що найбільш глибинна, найбільш сутнісна характеристики природи людини полягає в моральному.

Отже, узагальнюючи наведені в даному тексті окремі положення та аргументи, ще раз підкреслимо, що під впливом революційних змін у продуктивних силах, змісті і характері праці, економічна теорія все в більшій мірі відходить від пануючої парадигми раціональності і водночас все в більшій мірі акцентує увагу на розміщення в центрі наукового аналізу людини в усіх її іпостасях, в усіх соціальних взаємодіях. Інституціональна теорія сприяє цьому, але вона, на наш погляд, повинна йти далі від абстрактних констатацій до конкретних поведінкових моделей людини в економіці, особливо під впливом дії неформальних інститутів.

Людина в центрі дослідження – це не методологічні, чи ідеологічні, чи навіть суто психоемоційні уподобання автора, це витікає з самої об'єктивної логіки наукового дослідження, з абстрактної (позаісторичної) структури суспільного виробництва (економічної системи). Але ж, якщо в центрі аналізу повинна стояти людина, якщо історична еволюція людства являє собою у концентрованому вигляді розвиток власне людських спроможностей (особливо інтелектуальних), то розвиток людини саме як людини і є результатом усієї попередньої еволюції людства і водночас, здійснює також визначальний вплив на формування пануючих трендів розвитку суспільства, перебігу сучасних та майбутніх суспільних трансформацій. А розвиток людини в напрямку все більшої її самореалізації як власне людини, все більшого розкриття її (людини) природи, означає все більше превалювання в її поведінкових моделях морального як суто людського. Економіка як сфера соціальних взаємодій людей завжди була і буде моральною сферою, а тому економічна наука повинна опікуватись морально-етичними характеристиками економічного суб'єкта, і це не вихід за межі предмета науки, а об'єктивна необхідність, якщо хочете – вимога часу, розширити його, а точніше, поглибити його (предмету науки) розуміння.

Список використаних джерел

1. Колодко Г.ж. Мир в движении. Москва : Магистр, 2009. 575 с.
2. Гальчинський А.С. Економічна методологія. *Логіка оновлення* : курс лекцій. Київ : АДЕФ–Україна, 2010. 540 с.
3. Філіпенко А.С. Основи наукових досліджень. Конспект лекцій : посібник. Київ : Академ. видав. 2004. 208 с.
4. Кравчук Н.Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору. Київ : Знання, 2012. 782 с.
- Базилевич В.Д., Ільїн В.В. *Метафізика економіки*. Київ : Знання, 2007. 718 с.

2.2. Закономірності трансформації соціально-економічної влади в сучасних умовах

Розвиток суспільних наук завжди об'єктивно неминуче пов'язаний з розвитком суспільства. Очевидно, що суспільні трансформації завжди так чи інакше впливають на форму і зміст дослідницьких пошуків в цих науках. Можна стверджувати, що узагальнення результатів даного взаємозв'язку фактично відображається у трансформації предмета – основної проблеми, на вирішення якої спрямовуються зусилля науковців.

Для економіки в широкому розумінні, як науки з сильно вираженою епістемологічною складовою методології, дана проблема є особливо актуальною [1]. В першу чергу тут слід відзначити суттєві перманентні трансформації основної сфери наукових досліджень: торгівля, лихварство, грошовий обіг, сільське господарство, матеріальне виробництво, національна економіка. Аналогічні трансформації предмета економічних досліджень були ще більш суттєвими, що знайшло своє відображення у протистоянні двох підходів до формулювання самої назви економічної науки: Політична економія чи Економікс. В сфері економістів-теоретиків пострадянського періоду не припиняються дискусії про з'ясування оптимального співвідношення цих підходів [2], що знаходить своє відображення, в тому числі, в різних варіаціях формулювання назви науки: Економіка, Економічна теорія, Політ-економічний аспект економічної теорії та інші варіанти з додаванням термінів “основи”, “принципи” тощо. І проблема тут полягає не тільки і не стільки в самому звучанні назви, як у співвідношенні двох нерозривних аспектів будь-яких економічних явищ і процесів власне економічного і соціального. Тобто що саме здатне більш адекватно відобразити об'єктивну природу більшості економічних проблем: ефективність використання обмежених ресурсів для якнайповнішого задоволення безмежних потреб, чи характер розподілу результатів виробництва між членами суспільства. І якщо обидві проблеми є однаково актуальними, то яка з них є первинною? З даного протиріччя випливає більш популярне для обивателів і актуальне для статистики питання про те, який з підходів є більш оптимальним для з'ясування характеру та механізмів об'єктивної структуризації суспільства: функціональний (домашні господарства, фірми, державні інститути) чи майновий (поділ на групи відповідно до обсягів та характеру власності)? В сучасних умовах більшість вчених-економістів при формулюванні предмета економічної науки, як правило, фактично орієнтуються на механічне поєднання підходів Політичної економії та Економікс:

економічні відносини між людьми в процесі використання обмежених ресурсів для задоволення безмежних потреб. Проте такий підхід далеко не завжди відповідає якісним трансформаціям фактичних економічних досліджень і, відповідно, не відображає реально досліджувані першопричини різноманітних економічних проблем: чому економічні відносини набувають саме такого вигляду, ресурси розподіляються, а потреби задовольняються саме таким чином? На доказ цього твердження можна привести найбільш дискутовані проблеми сучасних економічних досліджень: – мегарівень: посилення домінування одних держав над іншими, зростання розриву між найбагатшими і найбіднішими державами, вихід на наддержавний рівень мікроекономічних суб'єктів – фірм та їхніх об'єднань; – макрорівень: механізм поєднання низького рівня стабільної інфляції і стійкого економічного зростання в довготривалому періоді в розвинутих країнах, можливі часові рамки забезпечення перманентного характеру даного механізму та можливості його втілення в країнах, що розвиваються, вихід на макрорівень окремих мікроекономічних суб'єктів – олігархів; – мезорівень: якісні та кількісні параметри оптимальної регіональної структури суспільства та масштабу і механізмів функціонування окремого регіону; – мікрорівень: причини і наслідки появи та механізми використання ринкової влади в окремих економічних суб'єктів. Дана проблематика фактично обумовлює введення в категоріальний апарат визначення предмета економічної науки нової категорії, яка давно і успішно використовується в інших суспільних науках. Цією категорією є економічна влада – здатність впливати на процес і наслідки реалізації економічних інтересів. Слід окремо зазначити те, що застосування означення «економічна» в даному контексті вказує не на джерела влади, а на наслідки її реалізації. З цієї точки зору, влада в будь-якій сфері життя суспільства – політичній, економічній, соціальній, культурній тощо – є економічною, так як завжди має чітко виражені і однозначно важливі для суспільства економічні наслідки своєї реалізації. В сучасній економічній науці – і серед вітчизняних вчених [3], і серед закордонних [4] – сформувалися стійкі і успішні традиції дослідження економічної влади, які опираються, зокрема, на вагомі здобутки марксистської та історичної шкіл, традиційного інституціоналізму, теорії господарського порядку [5] та соціально-інституційної теорії [6].

Дані дослідження в цілому в значній мірі орієнтуються на персоніфікацію влади, що значно обмежує можливості використання даної категорії і робить її фактично неприйнятною для прихильників класичних підходів в економічній методології – неолібералів та неоконсерваторів. Таким чином доцільним є розширення меж використання даної категорії через її застосування як стосовно формальних

інститутів (домашні господарства, фірми, держава), так і стосовно неформальних інститутів, або, як у нас їх інколи називають, інституцій (традиції, релігія, мораль, ринковий механізм тощо). В такому випадку одне з ключових місць в проблематиці економічних досліджень логічно буде закріплюватися за проблемою знаходження оптимального балансу економічної влади різних інститутів (суб'єктів, джерел). Очевидно, що дана категорія фактично буде перебувати серед першопричин досліджуваних проблем на різних рівнях функціонування економіки, які були описані вище.

Окремим популярним контекстом даних досліджень стала проблема взаємозв'язку влади та ефективності комунікаційних процесів. В розвинутих демократичних країнах висока комунікаційна ефективність державної влади однозначно виступає запорукою успішного функціонування системи публічного адміністрування суспільства в цілому. Тим не менше в умовах сучасної України ми можемо спостерігати ще досить багато складних, неоднозначних і далеко не завжди позитивних процесів в динаміці розвитку даної сфери. Саме тому, на нашу думку, в дослідженнях влади недостатньо уваги приділялося саме аспектам механізмів взаємозв'язку комунікації та влади.

В сучасних умовах особливої актуальності набуває проблема забезпечення повноцінної комунікації публічної влади. Відповідно до цього метою нашого дослідження буде з'ясування механізмів підвищення ефективності економічної влади через вдосконалення комунікаційних процесів.

Комунікація в широкому розумінні виступає як організаційний елемент утворення будь-якої системи. З цієї точки зору головним змістовним навантаженням комунікації є поширення інформації. Дана особливість в повній мірі стосується також і економічних систем. Основним інформаційним інструментом ринково орієнтованих економічних систем є ціни. Ціни дають економічним суб'єктам інформацію про можливості, перспективи і вигоди використання будь-яких об'єктів ринку (благ, ресурсів, а також власне інформації) і, таким чином, стають основою взаємовигідних всебічних угод, або комунікацій між цими суб'єктами.

Для будь-якої системи ключовою особливістю виконання інформаційної функції комунікації є часова затримка, або лаг, який являє собою проміжок часу між появою інформації і відповідними змінами в системі і який фактично може розглядатися як економічна дисконунікація, зокрема, якщо розглядати дисконунікацію не в дискретному, статичному, а в перманентному, динамічному контексті. Даний лаг включає як мінімум три елементи: час для проходження інформації, час

для прийняття рішення про реакцію на дану інформацію, час для поширення даного рішення в межах системи в цілому.

З цієї точки зору можна вважати, що економічна дискомунікація фактично відображає динаміку соціально-економічних трансформацій. Дані трансформації є не миттєвим явищем, а потребують певного часу, інколи досить тривалого, так як “хоча офіційні правила можуть змінитися за одну ніч внаслідок політичних або юридичних рішень, неофіційні обмеження, пов’язані зі звичаями, і кодексами поведінки, набагато менше піддаються впливу цілеспрямованої політики. Ці культурні обмеження не лише пов’язують минуле із сучасним і майбутнім, але дають нам ключ до пояснення шляху історичної зміни” [7,с.15].

Для оцінки економічної дискомунікації у вигляді даного лагу економісти як правило використовують поняття еластичності. Еластичність являє собою силу або міру реакції одного економічного явища або процесу на зміну будь-якого іншого явища або процесу. Оцінка сили чи міри реакції може здійснюватися на основі як кількісних чи вартісних, так і часових показників.

Якість економічних комунікацій з інформаційної точки зору прямо пропорційно пов’язана з рівнем розвитку економічних систем. Під рівнем розвитку в даному випадку мається на увазі надання максимальних можливостей використання економічними суб’єктами наявних ресурсів. Чим більш розвинутою є економічна система, тим еластичнішими будуть її комунікаційні процеси, тим легше і швидше будуть відбуватися процеси формування, розвитку та використання економічних комунікацій і, що є вкрай важливим, тим слабші інформаційні сигнали можуть забезпечити досягнення необхідних змін.

Проте слід окремо виділити існування в даному випадку досить суттєвого обмеження. Дане обмеження полягає в тому, що основою будь яких економічних змін, основою появи, становлення, розвитку та нівелювання будь яких економічних явищ та процесів є зміна поведінки окремих людей. Дана зміна фактично являє собою зміну відношення до використання усіх доступних ресурсів та благ, тобто має однозначно суб’єктивно-психологічну природу, і, відповідно до цього, не підлягає чіткому і однозначному прогнозуванню.

Описані проблеми економічної дискомунікації, зокрема її інформаційної складової, відіграють особливо важливу роль для повноцінного функціонування та ефективної реалізації економічної влади держави. Особливістю комунікаційних процесів в даному випадку є суттєве зниження рівня еластичності, внаслідок об’єктивного консерватизму системи державної влади. Дана особливість створює особливо відчутні проблеми у випадку значних економічних трансформацій.

Складність процесів сучасної економічної динаміки і її волатильність для все більшої кількості країн постійно поширюють усвідомлення неминучості всебічних фундаментальних змін у всіх сферах сучасних соціально-економічних систем. Ці зміни є наслідком Шумпетерівського „творчого руйнування”, яке є „самою сутністю капіталізму”[8], – перманентно-еволюційної і неминучої ліквідації ринковим механізмом застарілих, віджилих елементів економічних відносин, продуктивних сил та господарського механізму внаслідок поширення їх нових ефективніших замінників. Ініціатором „творчого руйнування” є, на думку Шумпетера, лише успішна діяльність новаторів, що розглядається фактично як єдине джерело і економічного зростання, і самого розвитку ринково орієнтованих економічних систем, а відсутність інноваційного розвитку призводить до застою й занепаду в соціально-економічному та політичному житті [9,С.21-101,203-241]. Ні поліпшення ситуації з попитом, ні позитивні зрушення з боку пропозиції, ні заходи державного регулювання в галузі циклічної, фінансової чи податкової політики, вважав Шумпетер, не здатні викликати економічного піднесення. Тому й інтерес до його теоретичної спадщини з боку економічної науки, і особливо, економічної політики, останніми роками помітно підвищився. Слід зазначити, що протягом останніх двох десятиліть у світі спостерігається зростання кількості малих підприємств інноваційного характеру, що супроводжується збільшенням питомої ваги їхньої продукції у ВВП та експорті цілого ряду як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються. Тим не менше дане явище, стимульоване все зростаючим потоком різноманітних інновацій, все ще не стало остаточним подоланням рецесійної загрози і початком повноцінного поживлення та піднесення економік багатьох країн світу. [10].

В цих умовах виникає логічне запитання про вплив „творчого руйнування” на комунікаційні процеси, зокрема, на зміст та результати економічної діяльності держави. Даний вплив, зважаючи на універсальність системного підходу як міждисциплінарного методу дослідження, можна описати на основі ряду системних ефектів (використання яких, зокрема, недавно дало можливість здійснення в Україні цікавих інноваційних технологічних відкриттів) [11].

Як уже зазначалося вище, економічна діяльність держави в значно меншій мірі піддається впливу трансформаційних процесів в реальному секторі економіки. Внаслідок цього держава, в більшості випадків будучи здатною відчувати зміну ринкових умов і тому не зважаючи на неї, продовжує впливати на економіку старими методами, які що цілком логічно, не дають ніяких наслідків в реальній економіці і тому потребують неминучих змін. Тому економічну дисконункацію можна

розглядати як фіаско сформованих на даний час механізмів економічної політики держави та державного регулювання економіки.

Мінімальну величину цих змін, необхідних для забезпечення ефективної комунікації, можна описати за допомогою досить поширеного в технічних науках терміну „люфт”. Люфт являє собою величину мінімальної зміни характеру впливу керуючої системи на керовану [12] (в нашому випадку впливу держави на ринковий механізм) що приводить до позитивних змін в національній економіці. Якщо ж величина змін є меншою від величини люфту, ніяких змін не відбувається. Одним із прикладів таких люфтів у сучасних умовах можна вважати облікову політику Національного банку, яка фактично не впливає на реальний сектор, про що ми вже писали раніше [13;14].

Причиною існування люфтів є дискомунікаційні процеси, зумовлені шаблонним підходом до формування економічної політики без врахування об'єктивно перманентного характеру виникнення нових і трансформації існуючих інститутів та інституцій. Отже такі люфти можна розглядати як тактичний або короткотривалий результат економічної дискомунікації. Люфти фактично відображають чутливість економічної системи до дискомунікаційних явищ, тобто її стан до прийняття протидіючих заходів держави.

Раніше ми вже аналізували [15] різноманітні проблеми правильного та своєчасного вибору економічної політики, так як неефективні рішення в процесі цього вибору можуть мати дуже далекосяжні наслідки. Це підтверджується можливістю утворення так званого хреодного (наперед-визначеного) ефекту [16,с.20-47], відповідно до якого система може протягом тривалого часу продовжувати розвиватися неоптимальним шляхом, але при цьому величина люфтів зростає в геометричній прогресії. Тобто, “при здійсненні процесу в одному певному напрямі зворотний рух може бути лише однією з ланок більш складного процесу” [17, с.105-106], тобто чим довше відбувається рух неоптимальним шляхом, тим важче звернути з траєкторії через наростання інерційного середовища, виникнення і розвитку різних неформальних, “тіньових” інституційних утворень. Проте ці процеси не тільки не сповільнюють, але й стають додатковим фактором розвитку хреодного ефекту. Таким чином, хреодний ефект виступає як стратегічний, або довготривалий результат економічної дискомунікації і відображає уразливість економічної системи до дискомунікаційних явищ, тобто її стан після прийняття протидіючих заходів держави. В залежності від реального стану справ досягнення об'єктивно обумовленого рівня розвитку системи вимагатиме або значно більших витрат ресурсів, або оплатиться тривалою нестабільністю економіки.

В сучасному світі постійно виникають нові можливості розв'язання вище описаних проблем. В умовах прискорення прогресу інформаційного етапу розвитку постіндустріального суспільства основні тенденції і перспективи подальшого розвитку стосуються, як правило, повноцінного використання можливостей постійно зростаючого інформаційного потенціалу суспільних комунікацій. Раніше ми уже розглядали можливі напрямки такого розвитку [18]. Відповідно до цього, основою подальших досліджень в даному напрямку логічно виступає пошук ефективних механізмів втілення в країнах, що розвиваються, успішних прикладів мінімізації економічної дисконунікації в розвинутих країнах.

В сучасних умовах особливої актуальності набуває проблема забезпечення повноцінного функціонування публічної влади на місцевому рівні, зокрема в контексті її легітимізації та розмежування як повноважень, так і засобів їхньої реалізації.

Рівень місцевого самоврядування є достатньо чітким і яскравим прикладом для ілюстрації проблем економіки влади, підходів до їхнього тлумачення та перспектив їхнього розв'язання. Суб'єктом влади у нашому випадку виступають органи місцевого самоврядування на первинному рівні тобто на рівні окремих міст, селищ, сіл. Важливою особливістю такої влади є її публічний характер, тобто здійснення на очах і під контролем представників всіх членів місцевої громади певного населеного пункту.

Будь яка публічна влада формується на основі двох джерел: повноваження і авторитет. Повноваження органів місцевого самоврядування визначаються в відповідних законодавчих актах і певні представники місцевої громади отримують дані повноваження в сучасних умовах в результаті демократичний виборів, тобто відповідно до волі більшості представників громади.

Сьогодні як державні установи, так і провідні науковці та громадські організації часто роблять заяви проте те, що повноваження місцевого самоврядування і засоби для їхньої реалізації є недостатніми для повноцінного розвитку органів влади на місцевому рівні [19;20;21]. Проте тут виникає запитання про механізм переведення цих повноважень з центрального на місцевий рівень є найбільш реальним. Історично склалося так що саме міста виступали першими точками зосередження влади [22,С.81-89]. Першими суб'єктами такої влади були феодалі, які завдяки наявним коштам могли споруджувати міцні фортеці, закуповувати військово спорядження і таким чином забезпечувати необхідний захист для мешканців міста та прилеглих територій. Пізніше влада пов'язана з управлінням містом переходить від феодалів до самоврядних міських органів, що закріплювалося у вигляді надання місту Магдебурзького права. Проте тут слід зазначити, що даний акт ні в

якому випадку не був подарунком чи жестом доброї волі з боку феодала міські самоврядні організації які вирости з виборних адміністрацій ремісничих цехів в певний момент часу дійшли до усвідомлення того, що вони цілком здатні самостійно забезпечувати повноцінне управління містом і необхідний його захист у випадку небезпеки без допомоги феодала, якого просто поставили перед фактом. Таку саму ситуацію ми маємо і в сучасній Україні. Коли органи місцевого самоврядування на рівні міських і сільських населених пунктів будуть здатні повноцінно і ефективно забезпечувати управління розвитком відповідних населених пунктів і знаходження ресурсів для цих цілей, тоді питання про передачу відповідних повноважень втратить будь яку актуальність.

Тому отримання повноважень за результатами демократичних виборів хоча й свідчить про наявність у їхніх суб'єктів певного авторитету у місцевій громаді, але для збереження і закріплення даного авторитету місцева влада повинна постійно працювати над реалізацією закріплених законодавчо і отриманих в результаті виборів повноважень.

Важливим елементом такої поведінки є усвідомлення представниками місцевої влади не тільки самого факту отримання влади, але й причин отримання і призначення даної влади. В даній сфері в умовах сучасної України ми можемо спостерігати надзвичайно складну і, в значній мірі, негативну ситуацію, яка яскраво ілюструється, зокрема, характером процесів передвиборчої агітації, самих виборів і пост-виборчих комунікацій в даному десятилітті. З одного боку, аналізуючи передвиборні обіцянки ми можемо припустити абсолютне неусвідомлення більшістю кандидатів у депутати того, що вони повинні робити на виборних посадах депутатів органів місцевого самоврядування. Їхні передвиборні гасла або просто декларували певні етичні цінності (моральність, чесність, відповідальність, патріотизм, співчуття тощо), або стосувалися тих проблем життя сучасного суспільства, які перебувають поза компетенцією місцевого самоврядування (євроінтеграція, антитерористична операція, ввезення і розмитнення вживаних автомобілів, тарифи на газ, інфляція і курс валюти) [23]. Проте з іншого боку багато кандидатів з такими обіцянками змогли стати депутатами, тобто отримали необхідну підтримку від своїх виборців, які, мабуть, керувалися певними візуальними, особистісними, емоційними, миттєво-меркантильними, але ніяк не професійними мотивами [24]. Що найцікавіше – дані виборці перед виборами і після виборів не переставали піддавати досить гострій критиці центральну владу через наявність у них цілого ряду перебуваючих у компетенції саме системи місцевого самоврядування проблем. Але вони звинувачували у наявності даних проблем виключно центральну владу. Тобто місцеве самоврядування в їхньому розумінні виступає виключно як якийсь невизначений пред-

ставник – виконавець волі центральної влади, який немає певних чітко окреслених власних, автономних функцій і не здійснює автономної діяльності у вирішенні місцевих проблем.

Звідси ми можемо зробити висновок, що кандидати висували популістські гасла тільки і не стільки через незнання, але й, в певній мірі, свідомо надіючись будь якою ціною здобути депутатські посади, які вони очевидно планували використовувати для реалізації власних інтересів, абсолютно не задумуючись над такою банальною сентенцією як зміст депутатської роботи, який однозначно полягає в реалізації не приватних, а колективних інтересів.

Тут виникає досить складна дилема. З однієї сторони, ми маємо кандидатів у депутати, що стають депутатами на основі проголошених гасел, не маючих відношення до роботи місцевого самоврядування. З іншої сторони, ми маємо виборців, які з тих чи інших морально етичних, візуальних, емоційних, або інших спонукань голосують за таких кандидатів. Очевидно, що в таких умовах формування дієвої і ефективної системи місцевого самоврядування є дуже і дуже проблематичною, що яскраво підтверджується процесами обрання секретаря та формування виконкому, наприклад, Чернівецької міської ради [25;26]. Безумовно, мають також місце, хоча й нечисленні, позитивні приклади динаміки роботи органів місцевого самоврядування, наприклад, в Миколаєві [27].

Очевидно, що ключовим фактором пролонгації повноважень і збереження авторитету в довготривалому періоді є повноцінна реалізація влади у вигляді конкретних дій, спрямованих на реалізацію інтересів, перш за все економічних, тих осіб, які, в тій чи іншій мірі, будучи об'єктами даної влади, виступають також її першоджерелом, тобто джерелом формування авторитету і, значній мірі, повноважень.

Важлива, а, можливо, і визначальна основа реалізації влади на будь якому рівні – це наявність ресурсів, в першу чергу фінансових, необхідних для реалізації інтересів як суб'єктів так і об'єктів влади. Для забезпечення високого рівня ефективності реалізації влади необхідно, щоб визначальним фактором формування необхідних кількості і якості даних ресурсів виступали кількісні і якісні показники виконання владою своїх функцій.

В Україні механізм формування місцевих бюджетів передбачає, що джерелом їх доходної частини є певні відрахування від різних загально національних податків і зборів, а також, при дефіциті доходної частини, трансферти з державного бюджету. Такий механізм обумовлює очевидну і неминучу неефективність бюджетної системи місцевого самоврядування [28,С.26-31;29,С.63-72]. Проте дане явище виглядає достатньо абсурдним. По-перше, на території кожного з суб'єктів місцевого самоврядування проживають певні люди, які тут не просто живуть, але й

працюють, сплачують певні податки, задовольняють свої повсякденні потреби. По-друге, на цих територіях збираються податки до центрального бюджету з яких потім формується трансферти з місцевих бюджетів.

Стосовно кожного із загальнонаціональних податків, від яких здійснюється відрахування в місцеві бюджети, можна обґрунтувати, поперше, як доцільність так і не доцільність використання саме даного податку для формування доходів місцевих бюджетів, і, по-друге, будь які співвідношення розподілу надходжень від цього податку між державним та місцевими бюджетами. Таким чином, система формування бюджетів місцевого самоврядування є на сьогоднішній день вкрай нестабільною. обсяги надходжень до місцевих бюджетів в основному визначається волею центральних органів державної влади та управління і мало залежать від якості роботи місцевого самоврядування. Щоправда, протягом двох останніх років у даній сфері відбулися певні, хоча й не значні, зрушення в позитивну сторону. Проте дані зрушення стосувалися переважно розподілу і використання міжбюджетних трансфертів і в зовсім незначній мірі зачіпали формування бюджетних доходів місцевого самоврядування на основі податкових надходжень.

Вирішення саме цієї проблеми якраз і повинно стати основою політики реальної децентралізації влади і повноцінного розвитку місцевого самоврядування. Для цього, в першу чергу, необхідно здійснити реструктуризацію системи оподаткування на користь податку на землю та нерухоме майно, надходження від якого цілком і повністю повинні спрямовуватися у бюджет органів місцевої влади і самоврядування первинного рівня.

Реструктуризація, важливим елементом якої мусить стати забезпечення суттєвого стимулюючого ефекту також і для бізнесу, повинна відбуватися таким чином, щоб для платників скорочення податкового навантаження від інших податків перевищило приріст податкового навантаження за рахунок податку на землю та нерухоме майно. В ідеалі величину даного податку доцільно прив'язувати не до прожиткового мінімуму чи інших соціальних параметрів, а до вартості землі чи нерухомого майна. Але при цьому також необхідно забезпечити функціонування повноцінного ринку землі.

В таких умовах ефективна робота органів місцевої влади і самоврядування буде сприяти зростанню вартості земельних ділянок і розміщених на них об'єктів нерухомого майна. А це, в свою чергу, буде зумовлювати зростання податкових надходжень до місцевих бюджетів. І лише після того, як буде проведена така реформа, можна робити певні висновки про фінансову спроможність чи неспроможність місцевих громад і, відповідно до цього, про доцільність чи недоцільність їхнього об'єднання (укрупнення).

А в сучасних умовах реформа, спрямована на укрупнення громад, виглядає достатньо парадоксально [30;31]. По-перше, ми говоримо про децентралізацію і, в той же час, проводимо укрупнення, обмежуючи при цьому можливості поведінки громад на свій розсуд всупереч наперед складеному плану [32]. По-друге, коли у нас більшість громад, згідно з твердженням органів центральної влади і управління, є фінансово неспроможними, звідки береться висновок про те, що при об'єднанні двох фінансово неспроможних громад новоутворення стане фінансово спроможним, якщо тільки ми не вважаємо суттєвою економію на адміністративних видатках, а вони на цьому рівні є дійсно незначними. По-третє, для більшої відповідності логіці децентралізації доцільніше було б говорити не про укрупнення громад, а про розукрупнення районів, зокрема, зважаючи на функції, які на них збираються покладати у майбутньому. Крім того райони у новій системі виглядають логічно зайвими проте стосовно їхньої подальшої долі чітка інформація відсутня.

Вище вже зазначалося про роль конкретних дій місцевої влади, спрямованих на реалізацію інтересів, перш за все економічних, членів місцевої громади для пролонгації повноважень і збереження авторитету влади в довготривалому періоді, а також про значення при цьому наявності ресурсів, в першу чергу фінансових, необхідних для реалізації даних інтересів.

Проте для забезпечення ефективності роботи місцевої влади не меншу, а, можливо, навіть і значно більшу роль, ніж наявність фінансових ресурсів, відіграє ефективне використання даних ресурсів. Ефективність використання ресурсів в даному випадку має два аспекти. Перший аспект пов'язаний із використанням ресурсів таким чином, щоб досягнення намічених цілей відбувалося з мінімально можливими за даних умов витратами другий аспект передбачає використання наявних ресурсів на ті цілі, які в найбільшій мірі відповідають інтересам більшості членів місцевої громади

Якнайповніше врахування даних аспект забезпечується у випадку застосування проектного підходу, який виділяється цілим рядом переваг з точки зору ефективної реалізації місцевої влади:

- по-перше, проектний підхід передбачає чітке окреслення бенефіціаріїв, тобто вигодоотримувачів від втілення того чи іншого проекту;

- по-друге, проектний підхід передбачає вибір, того проекту який буде реалізовуватися на відкритій конкурсній основі з чіткими і зрозумілими критеріями, що дає можливість отримати якнайкращий результат при мінімальних затратах;

- по-третє проектний підхід передбачає обов'язкове залучення до виконання проекту коштів не лише місцевого бюджету, але й місцевого бізнесу, а також, можливо, бюджетів вищестоящих рівнів та населення;

- по-четверте, проектний підхід мінімізує суб'єктивізм, а, значить, і потенціал корупції при розподілі бюджетних коштів, при цьому слід також зазначити, що досягнення цієї мети є тим більше можливим, чим меншою і більш взаємно ознайомленою є територіальна громада.

Даний підхід, крім вище зазначеного, сприяє максимальному згуртуванню місцевої громади в процесі формування колективних інтересів і реалізації відповідних проектів. Згідно цим, а також враховуючи постійне зростання ролі неформальних інститутів та прямого адміністрування суспільними процесами, особливо на місцевому рівні, можна стверджувати що ключовою умовою ефективності місцевої влади буде виступати забезпечення динамічного балансу влад, тобто влади муніципалітету як виборної законодавчої і виконавчої влади базового рівня місцевого самоврядування, влади громадських організацій та суспільства цілому.

Таким чином, місцева влада в сучасних умовах в певній мірі фактичного зберігає риси, набуті в умовах колишньої радянської системи, тобто її повноваження та ресурси для їхньої реалізації дають суттєво обмежені можливості забезпечувати функціонування місцевого самоврядування як цілком автономного самостійного і самодостатнього органу влади, яким вона сьогодні і не усвідомлюється значною кількістю мешканців місцевих громад. Тим не менше важливу роль у вирішенні даних проблем відіграє здійснювана останні роки реформа місцевого самоврядування [33]. Незважаючи на цілий ряд суперечливих моментів дана реформа однозначно сприяла і сприятиме вирішенню однієї з ключових проблем формування ефективної місцевої влади: повноцінного усвідомлення повноважень місцевої влади як серед виборців так і серед кандидатів в депутати і депутатів місцевих виборних органів влади, а також відповідальності за повноцінну реалізацію даних повноважень. Аналізу саме цих проблем варто присвячувати наступні публікації для поглиблення і розширення даного дослідження.

Список використаних джерел

1. Гальчинський А.С. Економічна методологія. *Логіка оновлення* : навч. посіб. / А.С. Гальчинський. Київ : АДЕФ–Україна, 2010. 572 с.
2. Базилевич В.Д., Ильин В.В. *Метафізика економіки* / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин. 2-е изд., испр. и доп. Київ : Знання ; Москва : Рыбари, 2010. 925 с.
3. Дементьев В.В. *Экономика как система власти* / В.В. Дементьев. Донецк, 2003. 403 с.

4. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста / М. Олсон. *Экономика и математические методы*. 1995. Т. 31. Вып. 4. С. 53–81.
5. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. Москва : Прогресс, 1995. 496 с.
6. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. Москва : ООО «Издательство АСТ», 2001. 669 с.
7. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма / пер. с англ. ; Ф.А. Хайек ; Под ред. У.У. Бартли III. Москва : Новости, 1992. 302 с.
8. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / пер. с англ. ; Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. Москва : Экономика, 1995. 540 с. ISBN 5-282-01415-7 – [електронний ресурс] URL: http://www.libertarium.ru/lib_capsocdem_7
9. Йозеф А. Шумпетер. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Пер. з англ. В. Старка. Київ : Видавничий дім „Києво-Могилянська академія”, 2011. 242 с.
10. Эксперты назвали причины окончания бума в Азии и странах БРИКС [електронний ресурс] URL: <http://korrespondent.net/business/economics/1597477-eksperty-nazvali-prichiny-okonchaniya-buma-v-azii-i-stranah-briks>
11. Золотий запас України. *Трансформатор*. [електронний ресурс] URL: <http://www.youtube.com/watch?v=4ES0iDsokdg>
12. ЛЮФТ [електронний ресурс] URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%8E%D1%84%D1%82>
13. Сторощук Б.Д. Грошово-кредитна система. *Економічна теорія* : навч. посіб. для студ. неекон. спец. вищ. навч. закл. / За ред. З.І. Галушки. Вид. 3-тє, доповн. Теми 4, 13. Чернівці : ДрукАрт, 2012. С.195–217.
14. Сторощук Б.Д. Монетарні фактори економічного розвитку сучасної України. *Генезис інституційної системи транзитивних економік* : матеріали XVIII міжнародної науково-практичної конференції, 7–8 травня 2008 р. Чернівці : Рута, 2008. С.53–54.
15. Сторощук Б.Д. Системний підхід як основа забезпечення ефективного регіонального розвитку. В кн. *Трансформація економіки України у глобальному економічному середовищі* / За ред. д.е.н., проф. І.Ф. Комарницького. Чернівці : Рута, 2006. Розділ VII. С.145–170.
16. Шевченко В.А. Институциональный механизм системной нестабильности экономики. Санкт-Петербург : О-во «Знание» Санкт-Петербурга и Ленингр. обл., 1999. 90 с.
17. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки. Теоретико-методологічний аспект. Київ : Світ знань, 2002. 527 с.
18. Сторощук Б.Д. Bitcoin vs government: взаємодія чи протистояння? *Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці* : матеріали IV Міжнародної науково-методичної конференції. Чернівці : ДрукАрт, 2015. С. 168–170.
19. Напрями вдосконалення системи публічної адміністрації в частині розподілу функцій між органами державної влади та органами місцевого самоврядування. *Аналітична записка*. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/623/>
20. Біла С.О. Місцеве самоврядування в Україні: стан та перспективи розвитку : Аналітична доповідь / С.О. Біла, І.Г. Бабець, В.І. Жук та ін. *Національний*

інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс]. URL: <http://old.niss.gov.ua/Table/15122009/ingex.htm>

21. Реформа місцевого самоврядування повинна передати повноваження виконавчої влади на місця : Матеріали публічної консультації. *Міжнародний центр перспективних досліджень*. [Електронний ресурс]. URL: <http://icps.com.ua/meta-reformy-detsentralizatsii--peredaty-povnovazheniya-vykonavchoyi-vlady-orhanam-mistsevoho-samovryaduvannya/>

22. Лановик Б.Д., Матисякевич З.М., Матейко Р.М. Економічна історія України і світу : підручник / За ред. Б.Д. Лановика. Київ : Вікар, 1999. 737 с.

23. Популізм і беззмістовність: кандидати на місцеві вибори обіцяють те, на що місцева влада не впливає [Електронний ресурс]. URL: http://texty.org.ua/pg/news/textynewseditor/read/62556/Populizm_i_bezzmistovnist_Kandydaty_na_miscevi_vybory

24. Заноз Н. Місцеві вибори: не обрати популістів [Електронний ресурс]. URL: <http://www.radiosvoboda.mobi/a/27322529.html>

25. У мене рука не підніметься подати кандидатуру від “Рідного міста” на секретаря міськради, – мер Чернівців. [Електронний ресурс]. URL: <http://4esno.com.ua/u-mene-ruka-ne-pidnimetsya-podati-kandidaturu-vid-ridnogo-mista-na-sekretarya-miskradi-mer-chernivciv/>

26. Позиція мера щодо виконкому – емоційна, дріб’язкова, неконструктивна... [Електронний ресурс]. URL: <http://www.fakty.cv.ua/pozytsiya-mera-schodov-ykonkomu-emotsijna-drib-yazkova-nekonstruktyvna/>

27. У Миколаєві проходить “Форум майбутнього”: завершилася перша офіційна частина. [Електронний ресурс]. URL: <https://news.pn.ua/politics/153274>

28. Губені Ю.Е. Фінансова неспроможність місцевого самоврядування. *Наукові записки. Серія “Економіка”*. Випуск 11. 2009. С.26–31.

29. Слухай С.В., Гончаренко О.В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні. *Фінанси України*. 2007. № 8. С. 63–72.

30. Кропачов Д. Владо! Почуй голос громади! [Електронний ресурс]. URL: <http://www.1.zt.ua/blog/730/>

31. Кулініч О. Чим загрожує "добровільно-примусове" об’єднання громад? [Електронний ресурс]. URL: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/06/15/546631/>

32. Тертишна О., Малієнко О. Об’єднання громад і перспективний план: від моделювання до реалізації. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.viche.info/journal/4901/>

33. Короткий огляд реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. *Інститут громадянського суспільства*. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.csi.org.ua/korotkyj-oglyad-reformy-mistsevogo-sam/>

2.3. Соціальний потенціал довіри в системі чинників економічного розвитку

Доміnantною тенденцією сучасних досліджень проблематики економічного розвитку, його темпів та динаміки є розуміння того, що якість взаємодії, взаємовідносин людей істотно впливає на процеси відтворення сучасного суспільства. Перехід до соціокультурних чинників визначає соціальну переорієнтацію провідних економік світу, а нова соціально-економічна реальність формується на основі ресурсів суспільної солідарності та взаємодії, до яких першочергово належать такі категорії як довіра та соціальний капітал, що виникає на її основі. Їх усе частіше та сильніше пов'язують з економічним розвитком країн, побудовою громадянського суспільства, підтримкою політичних перетворень, формуванням особистого добробуту, міграцією та іншими соціально-економічними явищами та процесами.

Соціальний капітал є порівняно новим науковим поняттям, яке з 1990-х рр. почали широко використовувати в соціологічних, економічних та політичних дослідженнях. Багатоманітність концепцій соціального капіталу дозволяє констатувати факт дискусійності, відсутності загальноприйнятого трактування його сутності, що обумовлено різними пізнавальними інтересами дослідників. Одночасно можна стверджувати про їх єдність та однастайність у тому, що цей соціальний ресурс базований на якості соціальних відносин, вирішальним складником яких є рівень довіри, а отже, доречним є визначення Ф.Фукуями соціального капіталу як «...певного потенціалу суспільства або його частини, що виникає як результат довіри між його членами» [40]. Криза довіри, що спостерігається нині як у суспільствах, що розвиваються, так і у розвинутих демократичних державах, посилює інтерес науковців до цього феномену. З 2001 року, який був проголошений роком довіри, вона стає одним з найбільш значимих об'єктів економічного аналізу.

У сучасних наукових дослідженнях тема довіри все частіше інтерпретується з позицій міждисциплінарного підходу на основі інтеграції соціології, соціальної психології, економіки, філософії. Соціально-філософське розуміння довіри викладене в роботах І.Канта, М.Вебера, Е.Дюркгейма, Е.Гідденса, М.Бубера, Ф.Фукуями. Соціологічне тлумачення довіри представлено в наукових працях Н.Лумана, Д.Коулмена, Р.Патнема, А.Селігмена, Е.Дюркгейма, П.Штомки та розглянуто в тісному зв'язку з такими поняттями, як соціальна взаємодія, соціальні структури, соціальний порядок, соціальні комунікації, соціаль-

ні інтеракції. Соціологи пов'язують довіру з умовами невизначеності, які притаманні сучасному світові. Основним джерелом досліджень природи довіри в наукових роботах соціально-психологічної спрямованості К.Ясперса, К.Хорні, Е.Фромма, Е.Еріксона, А.Маслоу, К.Роджерса, Дж.Роттера, В.Зінченка та ін. є особистісні характеристики, елементи спілкування й комунікації, соціальної, організаційної та професійної поведінки.

Проблема довіри на сьогодні отримала поглиблене вивчення у зв'язку з актуалізацією досліджень, пов'язаних з розробленням теорії соціального капіталу в роботах П.Бурдьє, Дж.Коулмена, Р.Патнема, Дж.Тернера, Е.Лессера та інших учених. Загальнотеоретичні підходи до дослідження соціального капіталу та довіри як його основи були започатковані в працях Ф.Фукуями, Л.Закера, Р.Емерсона, А.Селігмена, Р.Хардіна, Д.Гамбетти, Д.Халперна, В.Стоуна, П.Штомпки та ін. Вони розкривають взаємозв'язок і взаємозумовленість соціальних явищ, соціального капіталу та довіри, де довіра є фактором, інструментом і засобом накопичення капіталу.

На основі проведених досліджень [38] можна стверджувати, що формування соціального капіталу відбувається на основі поєднання трьох складників: соціальних мереж, спільних норм і правил та довіри. І саме довіра, що виявляється як на індивідуальному, так і на суспільному рівнях, і яку Ф.Фукуяма розглядає як ключову характеристику розвинутого людського суспільства, є основою соціального капіталу. Сама довіра є індикатором соціального здоров'я суспільства, гармонійності інтересів його членів, рівня демократичності та відкритості, визнання всіма учасниками взаємовідносин різного характеру певних усталених стандартів поведінки. Вона є суто сучасним феноменом, оскільки «...здатна з'явитись у найпізніших суспільствах модернового типу, заснованих на численних рольових очікуваннях, органічних формах солідарності, за якої взаємні зобов'язання є наслідком не статусу членів спільноти, а існуючих між ними договірних відносин» [2].

Систематизація досліджень феномену довіри дає можливість виокремити основні підходи щодо визначення її сутності [6]:

- інституціональний (А.Селігмен, Н.Луман, Р.Маєр) – довіра пов'язується з упевненістю та надійністю функціонування соціальних систем;

- етичний (Ф.Фукуяма, Б.Рутковський, Я.Яничев) – довіра пов'язується із очікуванням дієвості моральних норм та наявністю в учасників взаємодії таких якостей, як порядність, чесність, правдивість, доброзичливість;

- трансакційний (Л.Закер, Р.Емерсон, К.Кук) – довіра розглядається в контексті аналізу взаємних обсягів трансакцій, зважаючи на узяті обов'язки та взаємні очікування.

На противагу зазначеним підходам, Дж. Коулмен розглядає довіру як ставку на майбутні дії інших, ураховуючи обов'язкову наявність ризику у відносинах довіри. З іншого боку, складність і непередбачуваність соціальних взаємодій компенсується упевненістю у своїх очікуваннях, яка, згідно з М.Вебером, є конститутивною ознакою довіри, тобто довіра заснована на певній передбачуваності невимушеної поведінки інших, що детермінується звичними інституційними алгоритмами суспільства [25].

Спираючись на наведену систематизацію, а також беручи до уваги той факт, що в новій інституційній теорії довіра розглядається у зв'язку з такими поняттями, як трансакційні витрати, специфікація прав власності та асиметричність інформації, довіру можна розглядати як очікування поведінки, яка:

- з точки зору теорії інститутів відповідатиме нормам, правилам та обмеженням, що регламентовані формальними та неформальними інститутами. Сучасні дослідження показують, що в умовах політичних та економічних криз роль генералізованої довіри громадян до інститутів різко зростає, а соціально-політична довіра до стабільності суспільних інститутів стає важливішою за їхню економічну ефективність [17];

- з точки зору теорії трансакційних витрат буде неопортуністичною, тобто непідступною, оскільки сильні правові регулятори в основі ринкових відносин різко знижують імовірність опортуністичної поведінки окремих економічних гравців [11];

- з точки зору теорії контрактів буде обумовленою тими обмеженнями, що відповідають умовам формальних або неформальних контрактів. Ф.Фукуяма підкреслює, що координація, заснована на неофіційних нормах, залишається важливим складником сучасних економік, і понад те, її роль стає більш значущою, оскільки ускладнюється природа економічної діяльності та технологій [18]. Через доволі високу вартість багатьох послуг контроль за їх наданням доцільніше здійснювати шляхом застосування професійних стандартів, а не формальних механізмів. Крім того, формальний обмін інтелектуальними технологіями в межах діяльності економічних суб'єктів призводить до високих витрат. Фактором їх зменшення дедалі частіше стає підвищення ролі довіри в неформальних відносинах [13].

Оскільки довіра як частина соціального капіталу є продуктом тих моральних норм і цінностей, що склалися і функціонують у конкретному суспільстві з урахуванням його культурної специфіки, тобто явищем

культурно зумовленим, сам феномен довіри в системі суспільних відносин полягає в тому, що довіра:

- є ресурсом нагромадження соціального капіталу;
- відображає актуальний і минулий досвід соціальних взаємодій;
- відтворює усталені традиції, структуру і норми взаємин;
- є механізмом, що забезпечує залучення різних груп населення до життя в асоціаціях;
- є однією з умов розширення можливостей соціально-економічного життя;
- становить основу кооперації [14].

Структурно соціальний капітал є сукупністю різних знань, умінь, навичок, культурних, національних, духовних і ментальних традицій, ідеологічних доктрин, а також мотивацій конкретних людей і життєвого досвіду, що сприймаються суспільством як соціально значущі та цінні. Довіра тут є основним компонентом, що забезпечує цінність усіх перерахованих його елементів. Зовнішніми індикаторами довіри є рівень корупції та злочинності, стан соціального захисту, якість медичного обслуговування тощо, внутрішніми – чинники соціального орієнтування, визначені дотриманням зобов'язань, нормативної взаємності, професійної компетентності.

Дослідження соціального капіталу у взаємодії з довірою на чотирьох рівнях (мікро-, мезо-, макро-, метарівні) дозволяють виокремити такі форми його прояву:

- на мікрорівні – у формі сімейних цінностей, дружніх відносин, що побудовані на довірі, професійних відносин з колегами, у формі толерантності у спілкуванні;
- на мезорівні – у формі залучення до професійних, правозахисних, корпоративних, екологічних, студентських, муніципальних та інших громадських організацій, відносини в яких будуються на довірі;
- на макрорівні – у формі зміцнення основ громадянського суспільства, функціонування виборчої системи з можливістю контролю виборців над владними структурами, залучення громадян до масових рухів, що засновані на довірі залучених до них індивідів;
- на метарівні – у формі міждержавного співробітництва, появи міжнародних структур, таких як ООН, ЄС, СОТ, Інтерпол, неурядових організацій, міжнародних екологічних та правозахисних рухів, що побудовані на довірі до судової системи, загальному визнанні принципів і норм міжнародного права тощо [7].

У постіндустріальному суспільстві, де розширення кола довіри між людьми все частіше інтерпретується як необхідна передумова суспільного прогресу та сталого економічного зростання, довіра є збільшеною цінністю. Як зазначає В.Мартьянов, ефективний еконо-

мічний потенціал такого суспільства прямо корелює з нормативним «радіусом довіри», а сама довіра як цінність і як інститут стає все більш важливим елементом соціального капіталу [25]. Радіус довіри – категорія, яка визначає коло осіб (або соціальних груп), що входять в єдину систему довірчих відносин. Ф.Фукуяма вважає, що сучасне суспільство, яке, на відміну від традиційного, складається з великої кількості тісно взаємодіючих між собою соціальних груп, представляє собою ряд «радіусів довіри», що накладаються один на одного [19]. Проте оскільки довіра має потужну культурну основу, відповідно «радіуси довіри» у різних суспільствах будуть різними. Так, для суспільств з низьким рівнем довіри, де люди довіряють лише родичам, характерним є акцент на сімейних зв'язках, які вважаються єдиною опорою індивіда і є основою соціальних взаємодій. У таких суспільствах недовіра до сторонніх має різні витoki, проте спільною рисою таких соціумів є сильна централізована політична влада, яка свідомо прагне підірвати всілякі об'єднання, проміжні між державою і сім'єю. Натомість суспільства з високим рівнем і широким радіусом довіри схильні до утворення різних добровільних асоціацій, у яких простіше здійснюється перехід від сімейного бізнесу до великих приватних корпорацій. У результаті такі суспільства отримують можливість нагромаджувати потенціал у сфері організаційних інновацій і більш гнучко адаптуватися до зміни зовнішніх умов. Отже, розглядаючи соціальний капітал через концепцію «радіуса довіри», його можна визначити як певний потенціал суспільства, який побудований на довірі.

Натомість аналіз місця довіри в системі понятійно-термінологічного арсеналу соціального капіталу дозволяє сформулювати висновок про те, що соціальний капітал реалізується через чинні норми неформального спілкування та довіру, оскільки ці явища існують у тісному взаємозв'язку одне з одним. «Радіус довіри» як показник соціального капіталу відображає широту та інтенсивність соціальних зв'язків у суспільстві. Довіра будується на вірі, відчуттях стабільності соціально-економічних ситуацій, можливості уникнути ризиків, ефективності управління. Це також дозволяє конкретизувати значення довіри як різновиду віри, тобто ірраціональне ставлення, як соціальну звичку і як раціональне ставлення до майбутнього. Практична цінність довіри полягає в забезпеченні ефективного функціонування соціально-економічних систем, а дефіцит довіри призводить до виникнення проблеми несформованого соціального капіталу.

Будучи невід'ємною частиною життя суспільства, довіра проявляється у всіх її сферах. Економіка також лише підтверджує це правило, бо в економічному розвитку довіра відіграє колосальну роль. Відсутність довіри є приводом до відтоку інвестицій, зростання тран-

сакційних витрат і, як результат, призводить до зниження темпів економічного зростання. Численні дослідження показують, що процвітання західних країн, а також Японії й азійських «тигрів», обумовлено високим рівнем довіри в цих країнах. Це приводить до формування високого рівня суспільного капіталу, до мобілізації всіх ресурсів, які є в усіх прошарках суспільства, з метою інвестицій в розвиток власної держави. Інші країни, де рівень довіри набагато нижче, відстають у своєму розвитку [5].

Наявність достатньо суттєвого взаємозв'язку між рівнем довіри та показниками економічного розвитку підтверджується й емпіричними дослідженнями, а їх чисельність та часова динаміка свідчить про статистичну стійкість та універсальність такої кореляції. Підвищення рівня узагальної довіри на 10% пов'язане з прискоренням зростання ВВП на душу населення на 0,82% [21]; підвищення довіри на 10% сприяє прискоренню зростання ВВП на душу населення на 0,63% [44]; зростання індексу довіри на 10% – до зростання ВВП на 6,2% [41]; приріст узагальної довіри на 10% – до зростання рівня ВВП на душу населення на 13,1% або до прискорення його довгострокового зростання на 0,4% [4]. Експертні розрахунки, що здійснені на основі статистики Всесвітнього огляду цінностей та Світового Банку за 1998-2017 рр., засвідчують, що зростання оцінок довіри на 10% пов'язано зі зростанням ВВП на душу населення на 21%. І хоча зв'язок не є абсолютним, проте розрахунки показали, що 40% різниці у рівні ВВП на душу населення між країнами можна пояснити саме відмінностями в міжособистісній довірі [1].

Довіра є якісною характеристикою відносин, не спостерігається безпосередньо, визначається духовними аспектами подвійності соціокультурної та особистісної природи, засновується на вірі, традиціях, моралі. Рівень довіри складається з її численних проявів у відносинах різних суб'єктів і залежить від конкретних обставин її форм. Порівняння довірчих відносин у всьому світі виявляє їх значну міжкраїнову неоднорідність. Як свідчать розрахунки Індексу узагальної довіри, у світі не так багато країн, де люди довіряють один одному. Лідерами за рівнем узагальної довіри є економічно розвинуті країни, у першу чергу – скандинавські. Станом на 2018 р. готові довіряти більшості людей жителі Норвегії (66%), Швеції (64%), Фінляндії (57%). На прикладі саме цих країн можна однозначно стверджувати про безпосередній взаємозв'язок між рівнем довіри і ключовими показниками добробуту нації (див. табл.1). На цьому робить акцент і Ф.Фукуяма, наголошуючи, що «національний добробут, так само як і конкурентоспроможність, обумовлений такою єдиною всеохоплюючою характеристикою як рівень довіри, що притаманний суспільству» [18].

Таблиця 1.

Місце країн у рейтингах базових соціальних показників

Країна	Показники			
	Соціальний капітал	Рівень соціального прогресу	Індекс процвітання	Індекс щастя
Норвегія	1	1	2	4
Данія	2	4	1	2
Ісландія	3	2	10	4
Фінляндія	4	5	5	1
Швеція	9	11	3	7

Джерело: складено авторами за [16], [37].

Досвід північноєвропейських країн свідчить, що довіра не є природним ресурсом, а формується протягом тривалого часу в результаті взаємодії різних соціальних процесів. Зокрема, для цієї групи країн визначальними вважають два аспекти: перший – це діяльність добровільних об'єднань, що виникли у ХІХ ст. (так звані «народні рухи») і являли собою добровільні місцеві асоціації з демократичною моделлю управління; другий – це роль держави, що забезпечує чесну і справедливу роботу соціальних інститутів, низький рівень корупції. Ключовими чинниками високої довіри у скандинавських країнах вважаються етнічна і соціальна однорідність, горизонтальна релігія (протестантство як своєрідна релігійна культура, що базується на цінностях, які не стосуються соціально-економічного добробуту), розвиток інститутів держави, яка дбає про своїх громадян [38]. Високий рівень соціального капіталу в європейських країнах тісно пов'язаний з ліберальною демократією, відкритим суспільством, правовою державою. Дієвість та ефективність цих інститутів забезпечує високий рівень соціального капіталу й одночасно підтверджує корисність атмосфери довіри в суспільстві, саме так підтримуючи і стимулюючи його зростання [29].

На сьогодні зроблені спроби класифікувати країни за рівнем довіри та розвитку економіки. Зокрема, І. Дементьєв пропонує класифікувати країни за рівнем соціальної кооперації і довіри. Першу групу складають США, Японія і Німеччина як країни з найвищим рівнем, до другої групи входять Китай, Італія і Франція, де висока роль сімейних структур або структур, побудованих за типом сімейних. Рівень довіри тут нижче, ніж у першій групі. Третя група об'єднує посткомуністичні країни, де рівень довіри найнижчий [14]. Крім того, у групі високорозвинених країн спостеріга-

ються найбільш тісні кореляційні залежності між індексами довіри й розвитку людського капіталу, а також між довірою та нетерпимістю до корупції. Натомість, у країнах середнього і низького рівнів розвитку (доходу) цей зв'язок має слабкий суперечливий характер [26].

Довіра є однією з характеристик взаємовідносин з економічними агентами, тому може здійснювати значний вплив на економічні процеси, зокрема сприяючи співробітництву та взаємовигідному обміну в умовах неповних контрактів та недосконалої інформації. Практично кожна комерційна угода несе в собі елемент довіри, яка є суттєвою для успішності економічного обміну, а її дефіцит, відповідно до ідеології інституціональної теорії, призводить до зростання трансакційних витрат у суспільстві. Д.Норт відмічав, що «трансакційні витрати – найбільш очевидна властивість інституціональної системи, яка є основою обмежень для обміну. Вони складаються з витрат, які проявляються в ході ринкових відносин і тому піддаються вимірюванню, і витрат, які практично не піддаються вимірюванню: час на придбання інформації, стояння в чергах, дача хабарів тощо, а також втрати від недостатнього нагляду і контролю. Наявність цих невимірних складників ускладнює точну оцінку загальної величини трансакційних витрат, які породжуються конкретними інститутами. Тем не менш, наскільки ми здатні дати таку оцінку, настільки ми просуваємося у вимірюванні ефективності інститутів» [43]. Формування стійкої недовіри в економіці має зворотний прояв у необхідності та зростанні кількості структур, що забезпечують захист контрактів та прав власності від опортунізму, і відповідно, обумовлює зростання витрат на їх утримання та значення в управлінській ієрархії. Йдеться про збільшення чисельності та заробітної плати персоналу правоохоронних органів, судової системи, фіскальних служб, примноженні колекторських, охоронних, пошукових агентств та подібних структур.

Вимірюючи трансакційні витрати, що виникають при просуванні товарів на ринку США (1986 р.), Д.Норт встановив, що більше 45% національного доходу припадає саме на трансакції. Він виявив, що їх питома вага за останнє сторіччя виросла на 25%, а це означає, що трансакції споживають величезну і все збільшувану частину ресурсів національної економіки, а їх високий тягар, що пов'язаний з недовірою, знижує конкурентоспроможність економіки [9]. Очевидно, що з часом та розвитком економіки обсяги трансакційних витрат будуть лише зростати.

Трансакційні витрати в економіці України за період з 1993 по 2011 рр. зросли з 11,5% до 13,68% загальних витрат проміжного споживання, у промисловості – з 17,5 % до 32 %. Це є цілком об'єктивним наслідком формування ринкового середовища і пов'язано, зокрема, з

інституціональними трансформаціями галузей промисловості, процесами корпоратизації і приватизації, пошуком ринків збуту, організацією маркетингової діяльності, налагоджуванням договірних відносин з партнерами тощо. Подальший розвиток української економіки підтверджує вищезгадану загальносвітову тенденцію щодо зростання трансакційного сектору в структурі національних економік. Його частка у ВВП України у 2016 році становила близько 44%, а темпи приросту навіть дещо перевищують темпи приросту ВВП (див. табл.2).

Таблиця 2.

Трансакційний сектор економіки України

Показники	Роки		Темпи приросту (%)
	2010	2016	
ВВП	1079346	984016	98,5
Трансакційний сектор	460621	431791	98,9
Частка трансакційного сектору у ВВП (%)	42	43,8	4,3

Джерело: складено авторами за [10].

Але якщо абсолютне зростання обсягу трансакційних витрат має позитивний вплив на розмір ВВП, то збільшення їх частки у його структурі – негативний. Цю проблему підтверджує і Ф.Хаск, зазначаючи, що виграє не те суспільство, яке виробляє більше продукції з меншими витратами (матеріальними), а те, яке виробляє продукцію з меншим питомим вираженням трансакційних витрат. М.Грицаєнко підтверджує залежність розміру ВВП України від грошової оцінки трансакційного сектору на основі аналізу економіки за 2010-2016 рр. За його підрахунками, збільшення трансакційного сектору на 1 млн грн повинно сприяти зростанню розміру ВВП приблизно на 3 млн грн, але зростання його частки у структурі ВВП на 1 % тягне за собою відповідно зменшення ВВП майже на 82 млрд грн [10].

Трансакційні витрати є новим і постійно збільшуваним складником української економіки, що справляє значний вплив на комфортність ведення бізнесу. І саме довіра стає важливою частиною бізнес-відносин, її наявність сприяє зменшенню невизначеності та зниженню ризиків, а низький рівень є найбільшою статтею витрат бізнесу. Відсутність довіри підвищує непередбачуваність економічної поведінки, призводить до інтриг, конфліктів, неадекватної конкуренції, знижує продуктивність і швидкість комунікацій. Стівен Кові у своїй книзі «Швидкість довіри» виділяє чотири складники довіри:

- цілісність (чесність виконання обіцянок, мужність діяти відповідно до своїх цінностей, а не під тиском обставин);
- наміри (довіра зростає, якщо мотиви прозорі та зрозумілі);

- здібності;
- результат (уміння доводити розпочате до кінця) [34].

Основними причинами відсутності довіри в українському бізнесі вважають неефективність державних структур та інститутів судової системи, результатом чого стає невиконання судових рішень, неповага до закону, існування суттєвих адміністративних бар'єрів та тиску, корупція, тінізація економіки. Рівень довіри українського бізнесу до влади залишається низьким. Опитування власників малих та середніх підприємств показало, що 58% респондентів вважають державу перешкодою бізнесу, 28 % сприймають державу як ворога і лише 14 % – як партнера. Діяльність бізнесу супроводжується чисельними адміністративними процедурами, які вимагають витрат коштів та часу, містять корупційні чинники, високі податки, обтяжливе податкове адміністрування. Число податківців в Україні становить близько 60 000 осіб, у США – близько 90 000 осіб, але економіка США у 50 разів більша за українську. До трійки найдоцільніших побажань бізнесу належить невідкладна судова реформа, а ще у 2017 р. у ТОП-5 про неї не йшлося.

Ключовою проблемою недовіри бізнесу до влади, як і всього суспільства, залишається корупція. І хоча за «Індексом сприйняття корупції – 2018» Україна дещо покращила свої показники, отримавши 32 бали (це 122 місце серед 180 країн, проти 30 балів та 130 місця у 2017 р.), але все ще залишається поряд з Малі, Ліберією та Малаві. Для порівняння: найкращі показники в Данії (88 балів), Нової Зеландії (87 балів), Фінляндії, Швеції і Сингапуру (по 85 балів); серед постсоціалістичних країн – у Польщі (60 балів), Словаччини (50 балів), Румунії (47 балів), Білорусі (44 бали), Болгарії (42 бали), Молдови (33 бали). Навіть до найгірших показників по ЄС Україні ще 5 років, а до середніх – 10 років [20].

Неефективне державне регулювання, що проявляється у відсутності довіри бізнесу до влади, влади до бізнесу, надмірному рівні бюрократії; високий рівень корупції; низький рівень податкової та правової моралі в суспільстві є ключовими причинами тінізації економіки України. Розміри тіньової економіки в Україні продовжують вражати. За результатами дослідження, проведеного у 2018 р. Київським міжнародним інститутом соціології в рамках проекту SHADOM, що фінансується Європейською Комісією за програмою HORIZON 2020, рівень тіньової економіки у 2018 р. становив 47,2% від ВВП, у 2017 р. – 46,8%. Найбільшим складником тіньової економіки є приховування доходів, хоч його рівень дещо зменшився з 60,2% у 2017 р. до 56,7% у 2018 р. [36]. Масові ухилення українського бізнесу від оподаткування є наслідком девіантної поведінки платників податків. Відомо, що девіантна поведінка являє собою систему вчинків особистості, що відхиляються від

загальноприйнятої норми (норми психічного здоров'я, культури, моралі тощо). Хоча наслідки такого відхилення можуть бути як негативні, так і позитивні, але щодо оподаткування вони спричиняють однозначно негативний ефект та є одним із чинників формування так званої сірої економіки. Переважання останньої в складі тіньової економіки (як її сегмента) є ще однією з особливостей України і, як це не дивно, може оцінюватися як «спосіб виживання» підприємницьких структур. Малий та середній бізнес, з огляду на ризики на початку підприємницької діяльності, вважає за краще працювати «у тіні», не витрачати коштів на сплату високих та численних податків та зборів, побори чиновників, хабарі. Такий стиль підприємницької поведінки значною мірою визначає одна з найважливіших соціально-економічних особливостей українців – схильність до ізоляціонізму, що означає обмеження сфери життєвих інтересів межами приватного життя і найближчого оточення (сім'я, родичі, близькі) [29].

Аналіз численних соціологічних опитувань щодо довіри в українському суспільстві дає підстави стверджувати, що рівень міжособистісної довіри в Україні значно вищий, ніж рівень довіри інституційної. Рівень міжособистісної довіри в Україні за останніми опитуваннями досягає 93%, а корпоративної (колективної) та інституціональної – лише 21% та 3% відповідно. Отже, усе, що поза межами «близького кола», українці вважають більш ворожим, це викликає недовіру і призводить до того, що будь-яка діяльність підпорядкована інтересам найближчого оточення. Відповідно слабка готовність діяти за законом, намагання його порушити як кращий або єдиний спосіб розв'язання проблеми корелюють з недовірою до владних структур. Спостерігаємо негативний прояв соціального капіталу «склеювального» типу, що був ідентифікований у концепції Р.Патнема. За твердженням автора, це капітал, що передбачає солідарні відносини всередині невеликих соціальних спільнот, але за певних умов може призвести до негативних наслідків [32].

Основна проблема, яка викликає негативні прояви соціального капіталу «склеювального» типу, полягає в тому, що сильні соціальні зв'язки, які виникають між членами однієї сім'ї, етнічної групи, можуть бути використані заради корисливих групових цілей, з ігноруванням при цьому інтересів інших людей. Це може забезпечити групі переваги над іншими учасниками ринку, надавши доступ до ресурсів, можливостей лише особам, які підтверджують свою причетність до групи, довіряючи і підтримуючи лише її учасників. За таких умов соціальні групи та їх соціальний капітал можуть виявитися ізольованими одне від одного, а суспільство може зіштовхнутися з такими проблемами, як бідність, конфлікти, корупція, тіньова економіка. Соціальний капітал дозволяє

різними групами усередині неоднорідного суспільства об'єднатися одна з одною, щоб захистити свої інтереси, які в іншому випадку може проігнорувати могутня держава [39].

А. Селігмен зазначає, що наявність довіри є істотним компонентом усіх сталих суспільних відносин і що проблема її встановлення, генералізація визначає специфіку сучасності [2]. Формування довіри починається на міжособистісному рівні, поширення якого створює довіру до влади та до суспільства загалом. Довіра є визначальним фактором мобілізації актуальних та потенційних ресурсів, досягнення мети щодо спроможності системи змусити всіх дотримуватися визначених правил. Формування довіри, як правило, первинно розпочинається на рівні міжособистісних контактів, співпраці в межах формальних та неформальних структур громадянського суспільства, а з часом сприяє посиленню довіри до інститутів політичної влади. Ф.Шандор справедливо зазначає, що рівень довіри в соціумі є барометром, що відображає ступінь надійного конкурентного середовища, його відповідність цінностям та проблемам громадян [44]. Р.Патнем наголошував на необхідності формування на основі довіри неформальних горизонтальних та формальних вертикальних зв'язків. Це допомагає як самоорганізуватися суспільству, так і розвивати та удосконалювати систему суспільних відносин [32].

Розглядаючи співвідношення рівнів міжособистісної та інституційної довіри, можна виокремити такі варіанти формування й розвитку соціального капіталу:

- де рівень міжособистісної та інституційної довіри вище середнього, суспільство має значний соціальний капітал, а влада сприяє його збереженню та відтворенню;

- за високого рівня міжособистісної довіри та низького рівня інституційної довіри суспільство існує автономно від влади, відбувається так звана амортизація соціального капіталу;

- за високого рівня інституційної довіри та низького рівня міжособистісної довіри соціум не може функціонувати самостійно, він практично повністю залежить від владних ініціатив;

- за низького рівня міжособистісної та інституційної довіри соціальні взаємодії в суспільстві паралізовані, влада не здатна контролювати ситуацію, а координовані дії людей надто ускладнені через взаємну недовіру [27].

У концепції інституціональної теорії інституціональна довіра є ендогенним чинником політичної системи і визначається економічною ефективністю інститутів. За умови їх ефективного функціонування довіра в суспільстві зростає і, навпаки, їх бездіяльність породжує недовіру і скептицизм. Існує і зворотній вплив – дефіцит довіри може

призвести до соціальної конфліктності, нестабільності політичної системи. На жаль, в Україні прогресує «епідемія» зневіри та інституційної недовіри, що формує зв'язки приватного характеру і породжує авторитаризм загалом [24]. Це пов'язано з тим, що вся система соціальних відносин довгий час була підконтрольна владним суб'єктам, а при трансформації структурні та інституціональні передумови соціального капіталу були лише задекларовані, однак ніяк не виявлялися в системі соціальної довіри, тому громадянське суспільство так і не було сформовано [38].

І на сьогодні роз'єднаність громадян, разом з недовірою до соціальних інститутів, є основним гальмівним чинником функціонування соціального капіталу в Україні на всіх рівнях. За даними всесвітньо-відомої аналітично-консультативної фірми Gallup, у 2019 році в Україні було зафіксовано найнижчий у світі рівень довіри до влади (9%), при тому як середньосвітовий становив 56%, а в пострадянських країнах – 48% [42].

За результатами досліджень рівня довіри громадян України до соціальних інститутів, що були проведені соціологічною групою Центра Разумкова у 2018 р [15] та 2019 рр. [28], можна визначити інститути держави та суспільства, що мають найбільшу довіру громадян, а також такі, яким громадяни найбільше недовіряють (див. табл.3).

На основі аналізу даних, що наведені в таблиці 3, можемо зафіксувати стабільно високий рівень довіри у 2018-2019 рр. до волонтерських організацій (62,5% та 70,0% відповідно), церкви (61,1% та 65,0% відповідно), Збройних Сил України (57,2% та 70,0% відповідно), Державної служби з надзвичайних ситуацій (51,1% та 63,0% відповідно), Державної прикордонної служби (50,7% та 57,5% відповідно), добровольчих батальйонів (50,0% та 62,0% відповідно), Національної гвардії України (48,6% та 58,0% відповідно), громадських організацій (43,4% та 51,0% відповідно). Також можна простежити тенденцію щодо зростання рівня довіри громадян до цих суспільних та державних інститутів. Натомість, стабільно високий рівень недовіри зберігається до державного апарату в цілому (85,3% та 68,0% відповідно), Національного банку України (76,2% та 52,0% відповідно), Верховного Суду (75,2% та 62,0% відповідно), САП (64,3% та 70,0% відповідно), НАЗК (63,2% та 56,0% відповідно), НАБУ (63,1% та 56,0% відповідно). Тенденція щодо зниження рівня недовіри до ключових державних інститутів є стійкою й чітко вираженою.

Таблиця 3

Рейтингова оцінка соціальних інститутів в Україні за рівнем довіри

Рік	2018			2019		
	Місце в рейтингу	Державні та суспільні інститути	Рівень у %	Місце в рейтингу	Державні та суспільні інститути	Рівень у %
Високий рівень довіри (більше 40%)	1	Волонтерські організації	65,2	1	Волонтерські організації	70,0
					Збройні Сили України	70,0
	2	Церква	61,1	2	Президент України	68,0
	3	Збройні Сили України	57,2	3	Церква	65,0
	4	Державна служба з надзвичайних ситуацій	51,1	4	Державна служба з надзвичайних ситуацій	63,0
	5	Державна прикордонна служба	50,7	5	Добровольчі батальйони	62,0
	6	Добровольчі батальйони	50,0	6	Національна гвардія України	58,0
	7	Національна гвардія України	48,6	7	Державна прикордонна служба	57,5
	8	Громадські організації	43,4	8	Громадські організації	51,0
Високий рівень недовіри (більше 50%)	1	Верховна Рада	85,6	1	Судова система	73,0
	2	Державний апарат (чиновники)	85,3	2	Державний апарат (чиновники)	68,0
					Місцеві суди	68,0
	3	Уряд	80,7	3	Політичні партії	66,0
					Комерційні банки	66,0
	4	Президент України	80,6	4	Прокуратура	63,0
	5	Національний Банк України (НБУ)	76,2	5	Верховний Суд	62,0
	6	Верховний Суд	75,2	6	Конституційний Суд України	58,0
	7	Спеціалізована антикорупційна прокуратура (САП)	64,3	7	Антикорупційний суд	57,0
8	Національне агентство з питань запобігання корупції (НАЗК)	63,2	8	Спеціалізована антикорупційна прокуратура (САП)	56,0	
				Національне антикорупційне бюро України	56,0	
9	Національне антикорупційне бюро України (НАБУ)	63,1	9	Національне агентство з питань запобігання корупції	56,0	

	10	Національна поліція	55,4	10	Національний банк України (НБУ)	52,0
--	----	---------------------	------	----	---------------------------------	------

Джерело: складено авторами за [15], [28].

«Контрастність» рівнів довіри підтверджує, що сама довіра є чутливим індикатором соціальних явищ та процесів і корелює з кризовими явищами в суспільному житті. Зокрема, в Україні високий рівень довіри до Збройних Сил, добровольчих батальйонів, Національної гвардії зумовлений пріоритетною для українського суспільства потребою в безпеці у зв'язку із військовими діями на сході країни. Високий рівень недовіри до державних інститутів обумовлений такими негативними явищами, як низька якість правосуддя, незадоволеність проведенням реформ, уявленнями, що ситуація у країні розвивається в неправильному напрямку, корупцією в органах державної влади. Позитивні зрушення в очікуваннях населення України після президентських виборів, що відбулися навесні 2019 року, простежуються в різкій зміні рівня довіри до Президента (з 80,6% недовіри попередньому Президенту у 2018 р. до 68,0% довіри новообраному Президенту у 2019 р.). Характеризуючи дії влади, найчастіше громадяни України вважають, що нова влада намагається покращити ситуацію в країні, але їй це поки що переважно не вдається зробити (таку думку поділяють 44%, у жовтні 2019 р. так вважали 41,5% респондентів), 25% опитаних вважають, що нова влада намагається покращити ситуацію в країні, і багато в чому їй це вдається (у жовтні – 29%), і 23% — що нова влада не намагається покращити ситуацію в країні, а лише імітує зусилля в цьому напрямі (у жовтні цю точку зору поділяли 20% опитаних) [28]. Довіра є необхідною умовою запровадження реформ, що трансформують суспільну систему, та забезпечує розвиток демократичного суспільства. Тому для нової влади найважливішим завданням є не втратити кредит довіри громадян та швидко перейти до проведення виважених та довгоочікуваних реформ.

Практика інших країн доводить, що коли держава демонструє низький потенціал змін, надію покладають на громадянське суспільство як на незалежний суб'єкт, який може бути рушійною силою тиску на державні структури та бізнес, а також виконувати посередницьку роль для укріплення соціального капіталу та підвищення рівня довіри. Історичний досвід дає підстави стверджувати, що неодмінною умовою становлення демократичних держав і формування націй було розгортання системи суспільних інститутів, які утворюють громадянське суспільство. Утвердження громадянського суспільства в молодих демократіях є непростотою та тривалою справою. За всієї складності цього процесу Україна йде до громадянського суспільства через націотворення,

національне самоусвідомлення, морально-етичний підйом нації, формування української національної еліти.

Як свідчать результати опитування громадської думки населення України, що було проведене у серпні 2019 р. Фондом «Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва» спільно з Київським міжнародним інститутом соціології, більшість громадян України оцінює нинішній рівень розвитку громадянського суспільства як середній (40,5%), вважають його високим і дуже високим 12%, а загалом низьким і дуже низьким – 34%. Більшість українців (60%) визнають, що громадські організації потрібні в їхніх містах і селах [30].

Останні роки довели, що організаційний потенціал громадянського суспільства є достатньо потужним. Відповідно до Індексу стійкості організацій суспільства, що розраховується USAID, спостерігається покращення усіх аспектів розвитку громадянського суспільства в Україні – його інституціонального потенціалу, диверсифікації джерел фінансування, фінансового управління, пропагандистської кампанії. Загальний імідж організацій громадянського суспільства покращується завдяки зростанню наочності досягнень неформальних самоорганізованих ініціатив та груп.

Саме волонтерські організації стали лідерами суспільної довіри, їм довіряють майже 70% українців, а довіра до громадських організацій у цілому становить 46%. Чверть населення України (25%) хотіла б, щоб її інтереси представляли громадські організації, 22% – політичні партії і всього 7% – профспілки та 5% – бізнес. Майже кожен п'ятий українець (19%) вважає, що влада зобов'язана спиратися на громадські організації під час розроблення програм розвитку країни. Але, на жаль, при цьому досить низьким залишається рівень участі самих громадян у діяльності громадських організацій, і цей рівень майже не змінюється з 2008 р. Переважна більшість населення (86,6%) не входить до жодної громадської організації, тоді як у країнах ЄС приблизно 44% населення є членами громадських організацій, у скандинавських країнах цей показник становить майже 80%. Основними причинами своєї «пасивності» українці називають відсутність часу на безоплатну роботу, незацікавленість подібною діяльністю, невіру в результативність. Тому виникає своєрідна форма нового патерналізму, коли є бажання, сподівання на допомогу, опіку зі сторони громадських організацій за відсутності особистісної участі та відповідальності. Цей парадокс обумовлений переважанням в Україні соціального капіталу «склеювального» типу (сподівання на родинні та дружні зв'язки), про що вже згадувалося вище. Саме пріоритет певного типу соціальних зв'язків відіграє велику роль у визначенні рівня готовності громадян до контролю за діями влади. Прогнозована ймовірність готовності до такого контролю зі сторони групи «склеюваль-

ного» типу соціального капіталу становить 41%, а «об'єднувального» (сподівання на зв'язки в межах суспільних організацій та спільнот) – 61% [33].

Отже, аксіоматичним на сьогодні є розуміння того, що в системі чинників, від яких залежить економіка тієї чи тієї країни, усе більш вагому роль починає відігравати такий нематеріальний ресурс, як довіра. Численні дослідники підтверджують, що це реальна сила, яка визначає розмір ВВП на душу населення, упровадження інновацій, зростання ефективності господарської діяльності, приплив інвестицій, соціальну стабільність. Вплив економічного розвитку та довіри є взаємним. Коли бізнес і населення довіряють владі, вони почувають себе більш впевнено, мотивуються щодо інвестування та споживання, більш схильні діяти в межах закону, і це зрештою сприяє зростанню економіки. Стабільне зростання економіки також підвищує рівень довіри до влади та політиків. І, навпаки, дефіцит довіри породжує низку негативних явищ у суспільстві, зокрема корупцію, бідність, масштабні економічні та політичні кризи.

Аналіз соціально-економічної ситуації в Україні підтверджує, що контекст довіри-недовіри (міжособистісної, інституціональної) в економічних та політичних відносинах стає все більш важливим для майбутнього розвитку. Якщо в суспільстві обмежені можливості для самореалізації та самовираження, а отже, наявний дефіцит довіри, то в ньому неминуче зростає невизначеність та нестабільність інституційного середовища, наростають інституціональні бар'єри, знижується ефективність чинних інститутів, тобто унеможлиблюється досягнення ключових цілей – модернізація, інновації, стійкий економічний розвиток, добробут.

Список використаних джерел

1. Авдеева Д.А. Доверие в России и его связь с уровнем экономического развития. *Общественные науки и современность*. 2019. №3. С.79–93.
2. Adam Seligman. *The Idea of Civil Society*. New York : The Free Press, 1992. 241 p.
3. Alessandra Cassar & Giovanna d'Adda & Pauline Grosjean. Institutional Quality, Culture, and Norms of Cooperation: Evidence from Behavioral Field Experiments. *Journal of Law and Economics*. University of Chicago Press. 2019. Vol. 57. №3. P. 821–863.
4. Algan, Yann & Cahuc, Pierre. Trust, G'rowth, and Well-Being: New Evidence and Policy Implications. *Handbook of Economic Growth*. Ed. 1. Elsevier, 2014. Vol. 2, chapter 2. P. 49–120.
5. Айзатуллин В.С., Корягин Н.Д. Применение оценок доверия в экономике. *Экономика, Статистика и Информатика*. 2013. №5. С.18–21.
6. Алиева Э.И. Доверие – конституирующий элемент социального капитала. *Эффективная экономика*. 2014. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3240> (дата звернення: 22.12.2019).

7. Бондарь Е.А. Доверие и социальный капитал в российских и западных социокультурных условиях. *Научная мысль Кавказа*. 2012. URL: <https://cyberleninka.ru/journal/n/nauchnaya-mysl-kavkaza?i=1048260> (дата звернення: 20.12.2019)
8. Botta A. Financial and Capital Account Liberalization, Financial Development and Economic Development. *A Review of Some Recent Contributions*. 2018. URL: <https://doi.org/10.1080/07360932.2017.1383286>. (дата звернення: 12.12.2019).
9. Гавкалова Н.Л., Гришина В.В. Взаємозв'язок соціального капіталу та трансакційних витрат. *Економіка розвитку*. 2015. №3. С.56–65. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/10263>. (дата звернення: 12.12.2019).
10. Грицаєнко М.І. Трансакційні витрати національної економіки: сутність, класифікація та оцінка. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2017. Вип. 2. С. 41–55. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid_2017_2_6 (дата звернення: 10.12.2019).
11. Cassar, A., d'Adda, G. and Grosjean, P. Institutional Quality, Culture, and Norms of Cooperation: Evidence from Behavioral Field Experiments. *The Journal of Law & Economics*. 2014. Vol. 57. № 3. P. 821–863.
12. Coleman J.S. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*. 1988. P. 95–120.
13. Дем'янчук О.І. Соціальний капітал як елемент сталого економічного розвитку суспільства. *Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки*. 2007. № 12. С. 25–27. URL: https://eprints.oa.edu.ua/1192/1/demianchuk4_19022012.pdf. (дата звернення: 24.11.2019).
14. Дементьев И.А. Доверие как индикатор социального капитала. *Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки*. 2011. № 1. С.40–45. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/doverie-kak-indikator-sotsialnogo-kapitala>. (дата звернення: 11.12.2019).
15. Довіра громадян України до суспільних інститутів. Результати соціологічного дослідження. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/socio/2018_06_press_release_ua.pdf (дата звернення: 12.12.2019).
16. Edelman Trust Barometer. 2017. URL: <https://www.edelman.com/research/2017-edelman-trust-barometer> (дата звернення: 12.12.2019).
17. Ellinas and Lamprianou. *Political Trust In Extremis*. 2014. URL: https://www.researchgate.net/publication/258770394_Political_Trust_In_Extremis (дата звернення: 12.12.2019).
18. Fukuyama F. Social Capital and Global Economy. *Foreign Affairs*. 1995. September-October. Vol. 75. P. 89–103.
19. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society. *George Mason Univ*. 1999. P. 94.
20. Індекс сприйняття корупції-2018. URL: <https://ti-ukraine.org/research/index-sprujnyattya-koruptsiyi-2018/> (дата звернення: 13.12.2019).
21. Knack, S., Keefer, P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol.112. № 4. P. 1251–1288.
22. La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. W. Trust in Large Organizations. *American Economic Review*. 1997. Vol/87. № 2. P. 333–338.
23. Lumberg, B.E.B. Peiro, S.M., Roe, R.A. Trust and social capital: challenges for studying their dynamic relationship. *Handbook of Research. Methods on Trust*. 2012. P. 61–70.

24. Макух О.Є. Довіра як атрибут громадянського суспільства: комунікативний аспект. *Вісник НТУ КІП. Політологія. Соціологія. Право*. 2014. Випуск 2 (22). С.85–89.

25. Мартьянов В.С. Институциональное доверие как экономический ресурс: стимулы и препятствия эффективности. *Журнал институциональных исследований*. 2018. Том 10 (№1). С. 41–58. URL: <https://hjournal.ru/journals/journal-of-institutional-studies/2018-god/191-nomer-1/1629-institutsionalnoe-doverie-kak-ekonomicheskij-resurs-stimuly-i-prepyatstviya-effektivnosti.html> (дата звернення: 15.12.2019).

26. Меркулова, Т., Дзюба, Д. Аналіз взаємозв'язку міжособистісної довіри і соціально-економічних показників. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна»*. 2017. № 92. С. 50–57. URL: <https://periodicals.karazin.ua/economy/article/view/9370> (дата звернення: 14.12.2019).

27. Масамиси С., Давыденко В.А., Латов Ю.В., Ромашкин Г.С., Латова Н.В. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России. *Журнал институциональных исследований*. 2009. Том 1. №1. С. 20–35. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-paradoksy-analiza-institutsionalnogo-doveriya-kak-elementa-sotsialnogo-kapitala-sovremennoy-rossii> (дата звернення: 28.11.2019).

28. Оцінка громадянами ситуації в країні та діяльності влади, рівень довіри до соціальних інститутів та політиків. Результати соціологічного дослідження. URL: <http://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/otsinka-gromadianamy-sytuatsii-v-kraini-ta-diialnosti-vlady-riven-doviry-do-sotsialnykh-instytutiv-ta-politykiv-2> (дата звернення: 23.12.2019).

29. Пасхавер А.И. Кем быть. Александер Пасхавер. Киев : Фонд Порошенко, 2014. 112 с. URL: <http://c-e-d.info/img/pdf/pashaver%20book%2005-05-2014.pdf> (дата звернення: 17.12.2019).

30. Підсумки–2019: Громадська думка. Опитування. Фонд Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва. URL: <https://dif.org.ua/article/pidsumki-2019-gromadska-dumka> (дата звернення: 15.01.2020).

31. Putnam, R.D. Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*. 1995. № 6(1). P. 65–78. URL: <http://www.socialcapitalgateway.org/content/paper/putnam-r-d-1995-bowling-alone-americas-declining-social-capital-journal-democracy-6-1-> (дата звернення: 23.12.2019).

32. Putnam, R.D. Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society. *Published to Oxford Scholarship Online*. April 2004. URL: <https://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/0195150899.001.0001/acprof-9780195150896> (дата звернення: 15.12.2019).

33. Серета Ю. Український Парадокс: Сильне Громадянське Суспільство – Слабкий Вплив На Владу. Як Змінити Ситуацію. URL: <https://voxukraine.org/uk/socialnyi-capital/> (дата звернення: 16.01.2020).

34. Стивен Кови мл., Ребекка Меррилл. Скорость доверия. То, что меняет все. Издательство Альпина Паблишер, 2019. 426 с.

35. Swan G.S. The law and economics of integrity as social capital: *Practical ethics in a capitalist market economy*. 2015. DOI: 10.4018/978-1-4666-8562-8.ch002

36. Тіньова економіка в Україні. Результати дослідження 2019 року. *Мораль і релігія – Прес-релізи та звіти*. URL: <https://kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=897&page=1&t=9> (дата звернення: 20.01.2020).

37. The Legatum Prosperity Index 2019. URL: <https://www.prosperity.com/rankings> (дата звернення: 15.01.2020).
38. Tkachenko O., Kulaga I. Social capital and trust in global economic system. *Scientific Journal of Polonia University (PNAP)*. 2019. № 2. P. 75–83.
39. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма ; Пер. с англ. под общ. ред. А.В. Александровой. Москва : ООО Издательство АСТ: ЗАО НПП Ермак, 2004. 474 с.
40. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию : Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. Москва : ООО Издательство АСТ: ЗАО НПП Ермак, 2004. 588 с.
41. Whiteley Paul F. Economic Growth and Social Capital. DOI: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1111/1467-9248.00269>
42. World-Low 9% of Ukrainians Confident in Government. March 21, 2019. URL: <https://news.gallup.com/poll/247976/world-low-ukrainians-confident-government.aspx> (дата звернення: 27.12.2019).
43. Wallis JJ, North D. Measuring the transaction sector in the American economy, 1870–1970. Long-term factors in American economic growth. 1986. P. 95–162. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.361.77&rep=rep1&type=pdf> (дата звернення: 12.12.2019).
44. Шандор Ф.Ф. Соціологічні виміри інституту релігії / Ф.Ф. Шандор, О.П. Бартош, К.К. Борщ. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Педагогіка. Соціальна робота*. 2018. Вип. 1. С. 268–271. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuped_2018_1_60. (дата звернення: 11.12.2019).
45. Zak, P.J., Knack, S. Trust and Growth. *The Economic Journal*. 2001. № 111 (470). P. 295–321. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00609>

2.4. Соціальна нерівність як основна диспропорція в суспільстві

В даний час соціальна нерівність являє собою поділ людей на класи, відповідно до їх становища у суспільстві, нерівномірного користування життєвими благами, можливостями і правами. Умовно можна уявити, що бідні люди знаходяться на самих нижніх щаблях соціальної драбини, а на верхніх щаблях – люди, які мають владу і гроші. Ця проблема стала особливо гостро відчуватися в даний час. Нерівність розглядається як цілком природне явище, тому гостро проявляється в людському суспільстві.

Головним джерелом зростання соціальної нерівності є науково-технічна революція, яка привела до нинішньої глобалізації. У країнах-лідерах спостерігається стійка тенденція до заміщення товарно-матеріальних запасів інформацією, а основних фондів – знаннями. Підвищення ролі і кількості висококваліфікованих фахівців в структурі робочої сили, зростання чисельності науковців позитивно впливає на рівень соціально-економічного розвитку, посилюється конкурентоспроможність. Одночасно ці процеси суттєво впливають на соціальну реструктуризацію суспільства, оскільки володіння знаннями стає основою соціального розшарування. Крім позитивних наслідків для економічного зростання, це має суттєві негативні наслідки для соціальної стабільності. Глобальні можливості розвитку між країнами і людьми стають все більш нерівномірними і соціально несправедливими.

«Індекс бідності» показує, що один з восьми громадян в найбагатших країнах відчуває тенденцію до зростання масштабів такого зла, як зростання соціальних проблем, що виражається в його довгостроковому безробітті, низьких доходах, які нижче національної межі бідності, відсутності фінансових можливостей для придбання житла, отримання освіти як засобу майбутнього професійного і людського розвитку.

Проблема соціальної нерівності є особливо актуальною в наші дні. Її актуальність полягає в тому, що соціальна нерівність – це одна з ключових соціальних проблем будь-якого суспільства. У той же час вплив соціальної нерівності на суспільний розвиток є неоднозначним. Також проблема соціальної нерівності і бідності – актуальна і серйозна проблема не тільки сучасного вітчизняного суспільства, але більшості країн світу. Актуальність цієї проблеми підтверджується тим фактом, що вже протягом останніх років ця проблема стоїть в центрі уваги великих міжнародних форумів, конгресів, конференцій і т. ін.

Розуміння нерівності залежить від історичного етапу розвитку суспільства, класових позицій, рівня знання. Соціальна нерівність загро-

жує соціальної стабільності і знижує економічну ефективність внаслідок низької конкурентоспроможності споживачів.

В сучасній Україні проблеми соціальної нерівності набувають небезпечних масштабів, суттєво загрожуючи безпеці людського розвитку. Перетворення супроводжуються глибоким розшаруванням населення за рівнем доходів та неприпустимим збільшенням частки бідного населення. З проблемами бідності та соціальної нерівності нерозривно пов'язані такі явища, як руйнація систем освіти та охорони здоров'я, скорочення тривалості життя, зниження чисельності населення, деградація наукового потенціалу країни, трудова міграція, низька продуктивність праці та поступове погіршення якості трудових ресурсів тощо. Подібна ситуація не тільки породжує значну соціальну напругу, а й гальмує подальший соціально-економічний розвиток країни.

Великий інтерес до неї помічений як у закордонних, так і у вітчизняних дослідників. Питаннями соціальної нерівності займалися: Браун Г., Джантелієва Ж., Добров Д., Колот А., Красін Ю., Куценко О., Марутян Р., Лібанова Е., Сидоржевський М., Суліма Є., Уджмаджурідзе Г., Чуприна О. та ін.

Соціальні нерівності притаманні будь-якому суспільству. Як людина є істотою соціальною, так і нерівність є соціальним феноменом. Основами соціальних нерівностей є соціокультурні та ресурсні відмінності індивідів (груп) – саме вони структурують соціальну реальність, утворюючи структурну матрицю суспільств і певний соціальний порядок. Нерівність є головним чинником суспільної нестабільності: що вищою і різноманітнішою є нерівність, то вищі ризики соціальної напруги та соціального конфлікту. Ступінь нерівності та її суспільне сприйняття значною мірою віддзеркалює цивілізаційні орієнтації населення.

Соціальна нерівність – це положення в суспільстві, коли окремі соціальні групи мають різний соціальний статус, належать до різних суспільних класів або соціальних кіл. До аспектів соціальної нерівності належить правова нерівність, обмеження свобод, майнова нерівність, нерівність щодо доступу до освіти, медичного обслуговування тощо [8, с. 21].

Також соціальна нерівність трактується як наслідок нерівності позицій (посад, професій), різниця в розмірі матеріальної та моральної винагороди (престиж), влади, освіти між різними шарами та прошарками населення. Як правило, поняття соціальна нерівність тісно пов'язане із поняттям бідність. Бідність визначається як економічний та соціокультурний стан людей, котрі мають мінімальну кількість ліквідних цінностей (ті, що постійно підлягають продажу та обміну) та обмежений доступ до соціальних благ [1].

Соціальна нерівність, пов'язана з нерівністю соціальних можливостей або життєвих шансів, зі свого боку, зумовлена відмінними соціально-зумовленими ресурсами та практиками, зокрема неоднаковістю таких ресурсів, як знання, професійно-кваліфікаційний рівень, цінності, смаки, мова, манери, і проявляється в різному стилі життя, характері споживання, формах проведення вільного часу. Соціальна нерівність може бути закріплена правовими нормами, що діють у суспільстві, або ж мати в своїй основі традиції. До типів соціальної нерівності належать нерівність за гендерною, расовою, кастовою, віковою ознаками.

На думку Р.Марутян, нерівність викликає економічні, політичні і соціальні проблеми, та це не так. Насправді нерівність є наслідком несправедливого соціального устрою, законів та розподілу благ [7].

Розуміння соціальних нерівностей передбачає вимірювальну методологію, що на індивідуальному рівні включатиме наступні базові комплексні параметри:

- ресурсний (комплексні матеріальні та нематеріальні ресурси життя, соціальних й індивідуальних досягнень, доступні та спожиті індивідом у сучасному суспільстві);
- оціночно-діяльнісний (оцінка індивідуальної можливості скористатись певними благами);
- моральний (оцінка справедливості обсягу та якості доступних благ в залежності від самоідентифікації індивіда в соціальному просторі, оцінки соціальної значущості власної діяльності) [4, с. 17].

Фактори формування та поширення соціальної нерівності серед осіб, зайнятих працею: економічні, соціально-економічні, соціальні, демографічні, розселенські та ін. Крім цих основних факторів нерівності можливо відмітити і деякі інші, як наприклад: репутація; привілеї, пов'язані з контролем над тими чи іншими ресурсами; певного роду професії, які забезпечують владу та привілеї.

Французький соціолог Еміль Дюркгейм вивів дві причини соціальної нерівності:

1. Необхідність заохочувати кращих у своїй справі, тобто тих, хто приносить велику користь суспільству.
2. Різний рівень особистих якостей і таланту у людей.

Ключові критерії нерівності виклав Макс Вебер:

1. Багатство (різниця в доходах).
2. Престиж (різниця в пошані і повазі).
3. Влада (різниця в кількості підлеглих) [2].

Американський соціолог Б. Барбер розділив сучасні види соціальної нерівності, ґрунтуючись на 6 критеріях:

1. Престижність професії.

2. Наявність влади.
3. Багатство і дохід.
4. Релігійна приналежність.
5. Наявність освіти, володіння знаннями.
6. Належність до того чи іншого етносу, нації [5, с. 84].

Роберт Міхельс висунув ще одну причину: захист привілеїв влади. Коли чисельність спільноти перевищує якесь певне число людей, вони висувають головного, або цілу групу і наділяють його більшими повноваженнями, ніж всі інші.

Класифікація форм соціальної нерівності з точки зору розв'язання проблем розвитку людини може полягати в наступному переліку:

- класова (диференціація на класи, верстви і групи залежно від соціального статусу, рівня доходу, освіти тощо);
- політична нерівність (відсутність рівної можливості впливу на прийняття політичних рішень на рівні безпосередніх учасників політичного процесу);
- економічна нерівність (різний рівень матеріального забезпечення, доходів і їх суспільного розподілу, задоволення потреб);
- гендерна (нерівність у гарантуванні і реалізації основних прав і свобод людини залежно від статі);
- освітня (посилення соціальних функцій інституту освіти, відсутність рівного доступу до освіти через її комерціалізацію);
- екологічна (відсутність гарантій захисту від загроз екологічного забруднення, екологічних катастроф тощо);
- нерівність безпеки здоров'я (відсутність захищеності від ризиків захворюваності, нерівність у доступності ефективного медичного обслуговування тощо);
- культурна нерівність (нерівність захисту культурного розвитку від деструктивних тенденцій);
- інформаційна (заангажованість ЗМІ, відсутність об'єктивних каналів передачі інформації, нерівність доступу до інформації) [8, с. 56].

Фактори, що впливають на розшарування в суспільстві, в усьому світі залишаються тими ж, що і багато років тому:

- уклад життя – міський чи сільський, відомий факт, що в селах оплата за працю менша, ніж в місті, і умови часто гірші, а роботи більше;
- соціальні ролі (мати, батько, педагог, чиновник) – визначають статусність, престиж, наявність влади, власності;
- поділ праці – фізична та інтелектуальна праця оплачуються по-різному [12].

Основними наслідками нерівності є консервування бідності, макроекономічна нестабільність, звуження можливостей економічного зростання і поширення корупції, тотальна недовіра до влади.

Соціальна нерівність є дуже поширеним явищем, тому її прояви в суспільстві характеризуються низкою проблем. Основні проблеми нерівності виникають відразу в двох найбільш розвинених областях соціуму: в суспільній і економічній сфері.

Коли ми говоримо про проблеми нерівності в суспільній сфері, то тут варто згадати про наступні прояви нестабільності:

1. Невпевненість у своєму майбутньому, а також в стійкості того становища, в якому зараз знаходиться індивід.

2. Припинення виробництва через невдоволення з боку різних верств населення, що веде до нестачі продукції для інших.

3. Зростання соціальної напруженості, яка може привести до таких наслідків, як заворушення, соціальні конфлікти.

4. Відсутність реальних соціальних ліфтів, які дозволять переміщатися по соціальних сходах як знизу вгору, так і навпаки – зверху вниз.

5. Психологічний тиск через відчуття непередбачуваності майбутнього, відсутність чітких прогнозів щодо подальшого розвитку.

В економічній сфері проблеми соціальної нерівності виражені таким чином: збільшення державних витрат на виробництво певних товарів або послуг, частково несправедливий розподіл доходів (отримують не ті, хто реально працює і використовує свої фізичні сили, а ті, хто більше вкладає кошти), відповідно звідси впливає ще одна проблема - нерівний доступ до ресурсів. Особливість проблеми нерівності доступу до ресурсів полягає ще і в тому, що вона є одночасно і причиною, і наслідком сучасної соціальної нерівності. Основною причиною соціальної нерівності з точки зору економічного підходу є нерівне ставлення до власності, розподіл матеріальних благ. Найбільш яскраво цей підхід виявився при марксизмі, коли саме поява приватної власності призвела до соціального розшарування суспільства і утворення антагоністичних класів.

Ми можемо виділити соціальні та економічні складові проблеми соціальної нерівності. Спочатку вивчимо проблему в соціальній сфері суспільних відносин, розглянемо переваги і недоліки розшарування суспільства.

Один з найбільш значних недоліків – це непевненість людей у майбутньому, яке виникає внаслідок відсутності почуття соціальної захищеності. Наприклад, подивимося на наступну ситуацію. Люди навіть із середніми доходами не мають можливості придбати гідне житло, тим часом, прогнози економічної ситуації невтішні. Безоплатна медична допомога, страхівка так само часто виявляються недоступними для людей з низьким заробітком. Все це зароджує почуття невизначеності і відповідно відсутність впевненості в завтрашньому дні. Невпевненість в майбутньому в свою чергу призводить до зростання соціальної напруженості в країні –

населення починає засуджувати соціальну політику держави, а невдоволення висловлюється протестами, мітингами і страйками.

Інший недолік сильного розшарування суспільства полягає в зникненні реальних соціальних ліфтів. Це призводить до втрати мотивації, розвитку і активної трудової діяльності. Зникнення соціальних ліфтів можна пояснити тим, що нижчий прошарок суспільства не отримує вищої освіти і, тим більше, практику в великих компаніях. Найчастіше ці люди потім застрягають на певній сходинці кар'єрних сходів, а значить, на певному рівні заробітної плати.

До негативних сторін нерівності в соціальній сфері можна додати психологічні проблеми, що утворюються через соціальну конкуренцію. Люди з низьким рівнем доходу порівнюють свій рівень життя з рівнем життя більш успішних індивідів, і це тисне на емоційний стан.

Проблема розшарування суспільства знаходить відображення не тільки в соціальній, а й в економічній сфері. Коли людина хоче розбагатіти, перейти з одного класу в інший, вона може придумати щось нове. Адже часто саме відчуття нерівності підштовхує людину до винаходів, а інновації позитивно відбиваються на суспільному добробуті. По-друге, соціальна нерівність сприяє створенню конкурентного середовища, а в умовах конкурентного середовища з'являється необхідність в зростанні продуктивності компанії, що в свою чергу розвиває економіку країни.

До недоліків соціальної нерівності в економічній сфері в першу чергу варто віднести обмеження доступу до природних ресурсів і нерівний розподіл продуктів праці. Деякі природні ресурси легше дістаються більш багатим в силу їх впливовості при розподілі ресурсів. Деякі продукти людської праці люди з більш низькими доходами не можуть собі дозволити. Тому державі доводиться нести значні витрати на підтримку менш забезпечених верств населення, що є ще одним недоліком соціальної нерівності і в якійсь мірі несправедливо для багатшого населення, так як понесені витрати на виплати трансфертів, допомоги по безробіттю та інше фінансуються за їх рахунок.

У найзагальнішому вигляді нерівність означає, що люди живуть в умовах, при яких вони мають нерівний доступ до обмежених ресурсів матеріального і духовного споживання.

Виконуючи якісно нерівні умови праці, різною мірою задовольняючи суспільні потреби, люди іноді виявляються зайняті економічно неоднорідною працею, бо такі види праці мають різну оцінку їхньої суспільної корисності.

Основними механізмами соціальної нерівності є відносини власності, влади, соціального поділу праці, а також неконтрольована, стихійна соціальна диференціація. Ці механізми переважно пов'язані з особли-

востями ринкової економіки, з неминучою конкуренцією і безробіттям. Соціальна нерівність сприймається і переживається багатьма людьми (перш за все безробітними, економічними мігрантами, тими хто опиняється на межі або за межею бідності) як прояв несправедливості. Соціальна нерівність, майнове розшарування суспільства, як правило, ведуть до зростання соціальної напруженості, особливо в перехідний період.

Людей, з приблизно однаковими можливостями, рівнем доходу, доступом до соціальних благ, відносять до окремих соціальних груп – класів.

Кожен клас займає своє місце в суспільстві. Умовно, прийнято розділяти суспільство на 3 головних прошарки суспільства:

1. Вищий клас – найбагатші і впливові люди, що керують суспільством.
2. Середній клас суспільства – небідні, але і не сильно багаті, заможні люди.
3. Нижчий клас – малозабезпечені.

Справедливим можна назвати суспільство, в якому соціальна нерівність знаходиться на незначному рівні, а середній клас становить понад 60% від решти населення.

Сьогодні, у кожного є можливість та шанс змінити своє соціальне становище. Навіть народившись в бідній родині, людина може завдяки своїй працьовитості і таланту стати багатою та успішною, підвищити свій соціальний рівень. Завдяки такій можливості переходу з одного класу в інший, сучасне суспільство називають відкритим.

Спосіб, за допомогою якого людина може змінити своє майнове становище, називають соціальним ліфтом. Ліфт рухається з високою швидкістю, полегшує пересування з поверху на поверх. Соціальний ліфт надає можливості людині підвищити свій соціальний рівень. До соціальних ліфтів відносять: вищі навчальні заклади, армію, шлюб.

Соціальна нерівність в сучасному світі проявляється не тільки між окремими людьми, суспільними групами, а й серед цілих країн, народів, держав. Різні країни мають різний рівень доходів, доступ до природних ресурсів, благ суспільства, можливість впливати на держави світової спільноти.

За даними статистики на 2018 рік, перші місця за рівнем життя у світі займають країни:

- Данія;
- Швейцарія;
- Австрія;
- Німеччина;
- Фінляндія;

- Нідерланди;
- Японія.

Румунія займає в цьому рейтингу 37 місце, Туреччина – 44, Індія – 49, Україна – 60 [13].

У сучасному світі, щоб вирішити проблему соціальної нерівності, проводиться система заходів державної підтримки незахищених верств населення. Безробітним виплачують допомогу, для бідних сімей існує ряд пільг, різних компенсацій. Але єдиний спосіб встановлення справедливості в суспільстві – збільшення чисельності середнього класу.

Коли основу суспільства становить середній клас (не бідні, але досить заможні люди), в ньому не буде потрясінь, хвилювань, суспільство отримує стабільність.

Належність до середнього класу в сучасному суспільстві можна визначити за такими показниками:

- за рівнем освіти (до середнього класу в основному відносять людей, які мають вищу освіту);
- за рівнем середньомісячної заробітної плати, вона повинна бути не нижче 20-30 тис. грн. на місяць;
- по можливості раз на рік відпочивати за кордоном;
- по здатності людини придбати раз в 7-10 років нерухомість (квартиру) або рухоме майно (машину) за готівку або в кредит.

Наслідки поглиблення соціальної нерівності для суспільства:

1. Революції. Коли за межею бідності опиняється велика частина суспільства, спалахує бунт, який може закінчитися поваленням існуючої влади, уряду.
2. Зростання суспільного невдоволення.
3. Уповільнення розвитку економіки.

До позитивних наслідків соціальної нерівності відноситься підвищення працездатності, мотивації у тих, хто хоче зайняти більш високе соціальне становище.

Незважаючи на очевидну несправедливість, соціальна нерівність, також як і будь-який інший соціальний процес, має свої переваги:

- вона мотивує людину максимально проявляти свої здібності для того, щоб домогтися лідируючої позиції в сфері своєї діяльності. Не дозволяє перебувати на одному місці, змушуючи працювати і саморозвиватися;
- соціальна нерівність, в якійсь мірі стимулює бідні верстви населення до виходу з безвихідного становища, злиднів;
- вона вносить упорядкування в економічній сфері. Це проявляється в тому, що люди, які мають кошти здатні виробляти ресурси на відміну від людей, які не мають на це коштів і вимушені користуватися даними ресурсами.

Звичайно, незважаючи на наявні позитивні сторони, можливо виділити і негативні:

- нерівність у всіх своїх проявах є джерелом протиріч;
- вона ніяк не сприяє розвитку творчості і самореалізації. Людині важко змусити себе йти до поставленої мети, коли вона заздалегідь упевнена в тому, що цю мету доб'ється той, хто знаходиться вище неї на соціальних сходах;
- нерівність веде до породження злочинності. Соціальна нерівність призводить до запеклих конфліктів серед населення через те, що основними ресурсами землі користуються лише обрані люди.



Рис.1. Основні складові соціальної нерівності

На думку А. Колот, соціальна нерівність у сучасному світі настільки вражає, що цей феномен інколи називають розподілом суспільства між одним відсотком населення й усією його рештою [4, с. 23].

Основні показники нерівності:

- різний рівень доступу до ресурсів як фізичних, так і моральних (приклад – жінки в Стародавній Греції, яких не допускали до Олімпійських ігор);
- різні умови праці [8, с. 47].

Традиційно нерівність вимірюється коефіцієнтом Джині, а також більш простим і зрозумілим коефіцієнтом диференціації: це відношення середніх доходів 10% найбагатшої групи до середніх доходів 10% найбіднішої групи населення. В Європі цей коефіцієнт варіюється від 4 до 8 (в деяких країнах близько 10), в Америці – 14, там традиційно більша нерівність, так як багато мігрантів [10].

Індекс Джині, який описує рівень розшарування (0 – абсолютна рівність, 100 – абсолютна нерівність), в Україні становить 25,5 – приблизно стільки ж, скільки в Норвегії або Швеції (СІА, 2015). Однак з огляду на тінізацію вітчизняної економіки цей показник не відповідає дійсності. За підрахунками Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ, розрив у доходах 10% найбагатших та 10% найбідніших українців становить 40 разів. За висновками ООН, такий показник нерівності загрожує країні суспільно-політичним неспокоєм [6].

У світі є 36 млн. доларових мільйонерів і 3,5 млрд. людей, чий добробут становить менше 10 тис. доларів на особу. Водночас половина світових багатств належить всього 1% людей. Прірва між бідними й багатими, здається, ніколи ще не була настільки глибокою.

В останні 30-40 років (після ліберальних реформ Тетчер і Рейгана) на Заході спостерігалось випереджувальне зростання спекулятивного збагачення: набагато швидше зростали доходи від капіталу, а не від продуктивної праці. Саме спекулятивно нажитий, а не зароблений капітал став найважливішою причиною нерівності, що дедалі зростає. Крім того, в країнах Заходу, починаючи з 80-х років минулого століття, внаслідок приватизації національні активи перейшли у приватні руки, капітал було приватизовано. Звідси уряди стали не в змозі перерозподіляти доходи в суспільстві, і складається соціальна ситуація, як до Першої світової війни.

Особливо сильно рівень нерівності (як доходів, так і статків) виріс за останні 30 років, і це стосується практично всіх країн світу. Так, верхні 10% суспільства присвоюють собі 37% національного багатства в Європі і 41% – у Китаї, 46% – у Росії. У Бразилії та на Близькому Сході цей показник становить 55% і 61% відповідно. Надзвичайно швидкими темпами зросло після розпаду СРСР майнове розшарування в Росії, де показник нерівності навіть перевершує китайський. Але особливо очевидним є зростання майнової нерівності в США, де 1% суспільства має близько 40% національного багатства, тоді як у 1980 році цей показник не перевищував 22% [3].

Постіндустріальні країни-члени ОЕСР, які становлять менше 1/10 частини населення планети, орієнтуються на дохід у 80 тисяч доларів на душу населення на рік, тоді як цей показник для 85 % населення Землі не досягає навіть 3 тисяч доларів [10].

Згідно з дослідженням німецького Фонду Бертельсманна, найменше соціальної нерівності у північних країнах ЄС: Данії, Швеції та Фінляндії. За шкалою від 1 до 10 ці країни знаходяться вище семи балів. Найгірша ситуація у Румунії та Греції, їхній показник – менше чотирьох пунктів. Німеччина набрала 6,7 пунктів.

У цілому ситуація з соціальною справедливістю в Європі поліпшується завдяки економічному зростанню. За даними Фонду Бертельсманна, майже у всіх країнах ЄС у 2016 році знизився рівень безробіття. Зараз у середньому в ЄС він становить 8,7 відсотка. У 2015 році безробіття було на рівні 9,4 відсотка. Однак, дослідники відзначають "величезну" різницю у рівні зайнятості в різних країнах ЄС. Якщо в Німеччині рівень безробіття в 2016 році становив 4,2 відсотка, то у Греції – 23,7 відсотка [9].

Навіть у такій соціально орієнтованій країні, як Німеччина, рівень нерівності повернувся до періоду до Першої світової війни. Зараз верхні 10% суспільства мають 40% національного багатства, а на нижні 50% припадає лише 17% – як і 100 років тому.

На думку Г. Уджмаджурідзе, сьогодні в Україні формується соціальна структура, верхівку якої утворюють олігархічна еліта, а широку основу – найбідніші прошарки, верстви, хоча в наявності є і середній прошарок із малих і середніх підприємців, багаточисельного чиновництва і відносно невеликої групи спеціалістів [11].

Результати основних показників за 2019 рік в Україні, які впливають на збільшення соціальної нерівності:

1. Інфляція на споживчому ринку в листопаді 2019 р. порівняно із жовтнем 2019 р. становила 0,1%, з початку року – 4,3%. Базова інфляція в листопаді 2019 р. порівняно із жовтнем 2019 р. становила 0,1%, з початку року – 4,2%.

2. Чисельність наявного населення в Україні, за оцінкою, на 1 листопада 2019 р. становила 41940,7 тис. осіб. Упродовж січня–жовтня 2019 р. чисельність населення зменшилася на 212,5 тис. осіб. Залишається суттєвим перевищення кількості померлих над кількістю живонароджених: на 100 померлих – 54 живонароджені.

3. Про оплату населенням житлово-комунальних послуг у листопаді 2019 року у листопаді 2019 р. населенням країни сплачено за житлово-комунальні послуги 7,4 млрд.грн. (48,5% нарахованих за цей період сум).

4. Середня номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств, установ та організацій у листопаді 2019 р. становила 10679 грн., що у 2,6 рази вище рівня мінімальної заробітної плати (4173 грн.). Порівняно із жовтнем розмір середньої номінальної заробітної плати зменшився на 0,4%, а за останні 12 місяців (відносно листопада 2018 р.) збільшився на 16,6%.

5. Доходи населення України в січні-березні 2019 року становлять 803,4 млрд. грн., витрати – 852,4 млрд. грн., заощадження українців скоротилися на 49 млрд. грн.

Доходи населення у 2018 р. становили 3219,5 млрд.грн., витрати – 3202,7 млрд.грн, приріст заощаджень – 16,8 млрд.грн. Наявний дохід у розрахунку на одну особу становив 57908,6 грн.

Таблиця 1

Доходи та витрати населення за III квартал 2019 року

Доходи	950693	100,0
заробітна плата	449888	47,3
прибуток та змішаний дохід	208906	22,0
доходи від власності (одержані)	24352	2,6
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	267547	28,1
у тому числі:		
соціальні допомоги	139649	14,6
інші поточні трансферти	37747	4,0
соціальні трансферти в натурі	90151	9,5
Витрати та заощадження	950693	100,0
придбання товарів та послуг	840703	88,4
доходи від власності (сплачені)	10327	1,1
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	95992	10,1
у тому числі:		
поточні податки на доходи, майно тощо	76744	8,1
внески на соціальне страхування	992	0,1
інші поточні трансферти	18256	1,9
нагромадження нефінансових активів	9218	1,0
приріст фінансових активів	-5547	-0,6
з них:		
приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах	11125	1,2
заощадження в іноземній валюті	17141	1,8
позики, одержані за виключенням погашених (-)	8516	0,9

Дані: Держстат

Наявний дохід у III кварталі 2019 року становив 754,2 млрд.грн., що на 13,5 % більше, ніж у III кварталі 2018 року. Отже, навіть із зростанням наявного доходу населення у 2019 році, економічна складова соціальної нерівності не зменшилась, а навпаки збільшилась внаслідок впливу росту

цін на соціально важливі компоненти життя українців, збільшення міграції населення, зменшення соціальної спрямованості життя.

Трансформація соціальної структури українського суспільства носить глибокий, ґрунтовний характер. Зруйновано стару структуру, середній клас, взагалі чіткі межі між класами, виникли нові соціальні утворення. Оновився характер і набула глобальних масштабів поляризація суспільства. Оскільки найшвидкішими, найінтенсивнішими стали переміщення низхідного плану, суспільство виявилось розколотим на дві частини: вищі верстви, які відрізняються великими прибутками та привілеями, та всі інші соціально незахищені та малозабезпечені.

В умовах політики відкритості України до зовнішнього світу прогнозується збільшення масштабів корупції, наркобізнесу, торгівлі людьми та інших проявів транснаціональної організованої злочинності, що підривають основи національної української державності.

В Європі (завдяки соціал-демократичній традиції) намагаються пом'якшити соціальну нерівність через податки та інші механізми перерозподілу. Водночас у США протягом останніх десятиліть було знижено податки для надбагатих, знизився життєвий рівень середнього класу [3].

У сучасному суспільстві питання соціальної нерівності знаходиться в введєнні органів соціальної політики. В їх обов'язки входить:

1. Введення різних компенсацій для соціально-незахищених верств населення.
2. Допомога бідним сім'ям.
3. Допомога безробітним.
4. Визначення мінімальної зарплати.
5. Соціальне страхування.
6. Розвиток освіти.
7. Охорона здоров'я.
8. Проблеми екології.
9. Підвищення кваліфікації робітників [7].

Ми погоджуємося з думкою О. О. Чуприної, що подолання бідності та значної соціальної нерівності є ключовим завданням сучасної соціально-економічної модернізації, від успішності виконання якого залежать перспективи подальшого розвитку країни, ця мета може втілюватися через забезпечення умов для повноцінної реалізації підприємницького, трудового, інтелектуального та творчого потенціалів країни та через соціальне забезпечення незахищених верств населення та вдосконалення системи відтворення людських ресурсів. Проте, ефективність реалізації цих заходів на практиці неможлива, якщо першим кроком не стане вдосконалення пропорцій перерозподілу суспільного продукту і реальна боротьба з корупцією та тіньовим сектором економіки [12].

Потрібно знайти такий оптимальний рівень соціальної нерівності, коли будуть збільшуватися стимули до праці і розвитку, і одночасно, щоб люди були соціально захищеними, що призвело б до зменшення соціальної напруженості. Напрямами оптимального рівня соціальної нерівності можуть бути:

1. Введення прогресивної шкали оподаткування.
2. Підвищення оптимального розміру оплати праці.
3. Зміна структури державних витрат [2].

Подолання нерівності передбачає застосування критеріальних нормативів якості й рівня життя, що мають виконувати функцію забезпечення мінімальних гарантій і функцію соціальних орієнтирів.

Пропозиції щодо шляхів подолання глобальної соціальної нерівності та пов'язаних з нею загроз безпеки розвитку глобального суспільства в основному зводяться сьогодні до обмеження або припинення економічного росту. Проте, рівність в доходах, відношення до влади, власності позбавляє індивіда внутрішнього стимулу до дій, самовдосконалення, а отже, забирає в суспільства важливу рушійну силу. Подолання нерівності на принципах справедливості передбачає проведення комплексної соціальної політики, скерованої на скорочення бідності в усіх її проявах, згладжування невинуватих відмінностей в якості життя громадян [14].

Соціальна нерівність – це вид соціального поділу, в якому окремі члени суспільства або групи знаходяться на різних щаблях соціальної драбини (ієрархії) і мають нерівні можливості, права і обов'язки. Це нерівномірний розподіл матеріальних та нематеріальних ресурсів у суспільстві, внаслідок такого нерівномірного розподілу різні члени суспільства мають також різні можливості в користуванні ресурсами.

Соціальна нерівність і бідність, які породжується тим, що основними ресурсами планети можуть користуватися лише обрані, породжує конфлікти і війни серед населення. Наслідки розвиваються поступово і виражені в уповільненому розвитку багатьох країн, це призводить до того, що прогрес в економіці теж сповільнюється, демократія як система втрачає свої позиції, в суспільстві зростає напруга, невдоволення, психологічний тиск соціальна дисгармонія.

Соціальна нерівність виражена в кожній країні, десь вона сильніша, а десь слабша. Соціальної справедливості в Європі стає більше, але зберігається різниця між північними і південними країнами. У розвинених країнах профіль нерівності ромбовидний: близько 5 % населення є багатими та представляють вищий клас, 80 % складають середній клас, 15 % належать до категорії бідних, тобто нижчого класу. В Україні соціальна структура нагадує трикутник: 1-2 % належать до вищого класу, 10-12 % мають середні доходи та представляють середній

клас, усі інші, а це понад 85 % населення, мають бути віднесені до найбіднішого нижчого класу.

Шляхи подолання соціальної нерівності:

- розвиток соціальних послуг;
- доступність безкоштовної якісної медицини та освіти;
- допомога малозабезпеченим та інвалідам;
- розробка нормативних актів, законів, грошових компенсацій, які захищають незахищені верстви суспільства (ветерани, інваліди, матері-одиночки);
- забезпечення робочими місцями інвалідів;
- надання однакових можливостей як чоловікам, так і жінкам при прийомі на роботу;
- реалізація перерозподільчого потенціалу систем оподаткування та державних послуг в сфері охорони здоров'я і освіти;
- реальна боротьба з корупцією і забезпечення рівного доступу до правосуддя та рівності перед законом та ін.

Список використаних джерел

1. Браун Г. Лайливе слово чи головний виклик XXI століття. URL: [https:// nv. ua/ ukr/ opinion/lajlive-slovo-abo-holovnij-viklik-xxi-stolittja-2447810.html](https://nv.ua/ukr/opinion/lajlive-slovo-abo-holovnij-viklik-xxi-stolittja-2447810.html) (дата звернення: 25.01.2019).
2. Джантелиева Ж.Т. Проблема соціального неравенства. 2016. №1. С.24–30. URL: [https:// sibac. info/ archive/social/7\(43\). pdf](https://sibac.info/archive/social/7(43).pdf) (дата звернення: 05.02.2019).
3. Добров Д. «Вибухове» зростання нерівності у світі є однією з головних загроз людству : веб-сайт. URL: [https:// ua.112. ua/ mnenie/ vybukhove-zrostannia-nerivnosti-u-sviti-ie-odniieiu-z-holovnykh-zahroz-liudstvu-428083.html](https://ua.112.ua/mnenie/vybukhove-zrostannia-nerivnosti-u-sviti-ie-odniieiu-z-holovnykh-zahroz-liudstvu-428083.html) (дата звернення: 15.02.2019).
4. Колот А.М. Глобальна соціальна нерівність доходів: природа, тенденції, наслідки. *Збірник наукових праць Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*. 2017. № 2. С. 8–47.
5. Красин Ю.А. Социальное неравенство как политическая проблема. *Журнал политической философии и социологии политики*. 2007. №2. С. 83–91.
6. Куценко О.Д. Суспільство нерівних: суперечності та виклики комплексних соціальних нерівностей. Харків, 2017. URL: [http:// www. sau. kiev. ua/ docs/ 20171205/ tezi.pdf](http://www.sau.kiev.ua/docs/20171205/tezi.pdf) (дата звернення: 20.01.2019).
7. Марутян Р. Боротьба з несправедливістю чи з нерівністю – вічна соціальна дилема : веб-сайт. URL: [https:// matrix-info.com/ 2018/08/24/ borotba-z-nespravedlyvistyuu-chy-z-nerivnistyuu-vichna-sotsialna-dylema/](https://matrix-info.com/2018/08/24/borotba-z-nespravedlyvistyuu-chy-z-nerivnistyuu-vichna-sotsialna-dylema/) (дата звернення: 15.02.2019).
8. Лібанова Е.М. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України : монографія / Е.М. Лібанова. Київ, 2012. С. 404.
9. Сидоржевський М. Рівень соціальної нерівності у ЄС знижується : веб-сайт. URL: [https:// www. dw. com/ uk/a-41402568](https://www.dw.com/uk/a-41402568) (дата звернення: 22.02.2019).
10. Суліма Є.М. Джерела глобальної соціальної нерівності та шляхи подолання поляризації глобального суспільства. *Наукові записки НАУКМА*. 2004. С.56–61.

URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8199/Sulima_Dzherela_hlobalnoi.pdf (дата звернення: 28.01.2019).

11. Уджмаджурідзе Г. Чинники нерівності політичної участі в сучасному українському суспільстві: досвід застосування бінарної логістичної регресії. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи.* 2017. Вип. 39. С. 167–174.

12. Чуприна О.О. Соціальна нерівність як джерело загроз безпеці людського розвитку в Україні. *Вісник Національного університету "Юридична академія України імені Ярослава Мудрого". Серія: Економічна теорія та право.* 2012. № 1 (8). С. 282–283.

13. Дмитрук Н. Україна в міжнародних рейтингах: недемократична, корумпована, але миролюбна : веб-сайт. URL: <https://tyzhden.ua/News/67056> (дата звернення: 15.12.2018).

14. Клевчік Л.Л. Соціальна нерівність як основна диспропорція в суспільстві. *Вісник Економіка та держава.* 2019. №4. С. 48–51.

2.5. Нормативно-правовий концепт та стратегічні передумови управління соціально-економічним розвитком технолого-сингулярної економічної системи Карпатського регіону

За своєю сутністю технолого-сингулярна регіональна економічна система є модерною моделлю розвитку регіональної економіки, що орієнтована на технологізацію виробничих процесів і комерціалізацію результатів інтелектуальної діяльності з цільовою напрямленістю на створення технології штучного інтелекту. Якщо подальший розвиток регіонів України та їх економічних систем вдасться спрямувати за технолого-сингулярним сценарієм, то таким чином можна досягнути значного інноваційного прориву з відходом від постійно наздоганяючої стратегії, однак з позиціонуванням нашої держави як новатора глобальних прогресивних змін.

Розвиток технолого-сингулярних регіональних економічних систем в Україні вимагає нормативно-правової визначеності. Напрацювань щодо цього у вітчизняній науці є недостатньо. Окремі автори розкривають недоліки законодавчого забезпечення процесів інноваційного розвитку економіки регіонів – Н. Боднарчук, О. Гавриш, А. Землянкін, Ю. Ковбасюк, Л. Лігоненко, Н. Пархоменко, І. Підоричева, В. Соловійов, Н. Статівка, Ю. Сурмін та ін. Питанню технологічної сингулярності присвячені праці таких науковців, як В. Бех, С. Іносов, В. Кончин, Л. Піддубна, В. Скіданов, К. Сідун, Т. Соколевська, А. Шевчук, О. Шестакова В. Чужиков та ін. Оскільки перспективним у плані розвитку цілісної технолого-сингулярної економічної системи є Карпатський регіон, дане дослідження розкриває необхідність нормативно-правового регулювання відповідних процесів.

Поточна регіональна нормативно-правова і прогнозно-планова документація в Україні є дуже слабо адаптованою до прогресивних викликів сучасності. Якщо аналізувати обласні стратегії розвитку Карпатського регіону, то доволі високі інноваційні орієнтири декларує Львівська область. У проекті Стратегії розвитку Львівської області на період до 2027 року стратегічною місією визначено: «Львівщина – приклад та зразок реформаторського регіону на шляху до європейської інтеграції України»; стратегічне бачення: «Львівщина – ворота та локомотив України на шляху до Європейського Союзу, регіон сталого розвитку, край гармонійного поєднання інноваційної високотехнологічної промисловості, екологічного сільського господарства, оздоровчого та історичного туризму. Регіон високої якості життя та безпечного

довкілля» [1]. Такі сміливі орієнтири декларують орієнтацію області на ідеологію стабілізації й упевненості. У рамках стратегічної цілі «Прискорення економічного зростання» Стратегія містить операційну ціль стимулювання інновацій та розвиток галузей з високою доданою вартістю: 1) стимулювання розвитку високотехнологічних секторів; 2) підтримка кооперації науково-дослідних інституцій та приватного сектора; 3) розвиток сфери «економіки знань»; 4) підтримка сфери торгівлі інтелектуальними продуктами [1]. Дані цілі мають пряме відношення до створення сприятливих передумов технолого-сингулярного переходу та доповнюються іншими цілями, досягнення котрих теж визначає можливості регіональної економіки розвиватись згідно прогресивних інноваційних підходів.

Стратегічний орієнтир Закарпаття більше апелює до природної та культурно-духовної самобутності регіону. Серед стратегічних цілей – формування конкурентоспроможності та інноваційності економіки регіону з деталізацією на необхідності підтримки інноваційного підприємництва й економіки знань. Електроніку та інформаційні технології у Стратегії визначено як пріоритетні галузі для інвестування [2].

Стратегія розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 року визначає розвиток високотехнологічних галузей як пріоритет інвестиційної діяльності. Івано-Франківщина позиціонується як регіон інноваційної економіки з комфортним та безпечним життєвим середовищем і високим рівнем соціально-духовного життя. Місією визначено забезпечення добробуту та високої якості життя теперішнього і майбутніх поколінь в умовах розвитку конкурентоспроможної та інноваційної економіки на засадах збереження культурних традицій, природних особливостей та переваг краю [3].

Чернівецька область у Стратегії розвитку на період до 2020 року декларує себе як екологічно чистий, транскордонний регіон із європейськими стандартами життя, високим науковим потенціалом, як мультикультурний центр країни, лідер з розвитку малого та середнього бізнесу на інноваційній основі. Таким чином, основний акцент в інноваційному розвитку зроблено на бізнес-середовище. Зокрема стратегічною ціллю 1 визначено «розвиток підприємництва на інноваційній основі, як основа сталого економічного розвитку». Серед провідних галузей економіки для регіону декларовано пріоритет розвитку наукоємних послуг [4].

З огляду планових нормативних документів можна зробити висновок, що в обласних стратегіях Карпатського регіону значну увагу приділено самобутності, культурно-духовній ідентичності. За винятком Львівщини, області акцентують увагу на цих ознаках, вбачаючи в них важливий аспект розвитку. На наше переконання, збереження культурно-

духовної, природної самобутності в сучасному глобалізованому світі є важливим. Однак необхідні для цього ресурси вимагають їх примноження, в чому потрібними є процеси економічного розвитку. Сучасне суспільство розвивається на основі знань і технологій, тому основою обласних стратегій мають бути конкретні заходи інноваційного розвитку економіки на основі інтелектуалізації суспільства. В обласних стратегіях знаходимо необхідність розвитку інноваційної економіки. Проте відсутня деталізація, які конкретно знаннємісткі сфери слід розвивати. Не визначено пріоритет розвитку індустрій нано-, біотехнологій, тих високотехнологічних сфер, які нині стоять в авангарді прогресивних змін.

Вважаємо, що Карпатський регіон, в якому як локомотив України на шляху до Європейського Союзу позиціонує себе Львівщина, повинен постати цілісним локомотивом інноваційного розвитку економіки з використанням інтелектуального ресурсу (людського і соціального капіталів). Ми пропонуємо вже сьогодні декларувати Карпатський регіон як просторовий ареал зі сприятливими передумовами технолого-сингулярного економічного розвитку. Для цього необхідною є нормативно-правова визначеність такого стратегічного вектору (рис. 1). Концепції формування технолого-сингулярної економічної системи Карпатського регіону мають передувати численні законодавчі модерни з деталізацією розвитку знаннємістких сфер. При цьому можливий як уніфікований, так і диференційований підходи. Перший передбачає спільний пріоритет розвитку базової знаннємісткої сфери економіки. Диференційований підхід допускає відмінність пріоритетної знаннємісткої сфери економіки для кожної з областей, однак з чітко визначеними формами міжсекторальної, міжінституційної співпраці задля формування спільного середовища інтелектуалізації суспільства, розвитку креативного класу (техноструктури).

Отже, модель розвитку регіональної економіки за технолого-сингулярним сценарієм вимагає не лише нормативно-правового осучаснення діючих положень міжнародного і національного права. Актуальною є розробка принципово нових законодавчих норм, які окреслюють наслідки поширення технолого-сингулярних ознак та визначають пріоритети їх підтримки на різних рівнях економічних систем. Більшої значимості набуває правова визначеність регіонального рівня. Регіони в нинішньому періоді постають активними суб'єктами інноваційного розвитку. Тому з погляду перспективності технолого-сингулярного переходу, регіональні стратегічні цілі повинні переорієнтовуватись на новітні технологічні виклики з відходом від наздоганяючих підходів, однак з мобілізацією ресурсних можливостей інноваційного прориву.

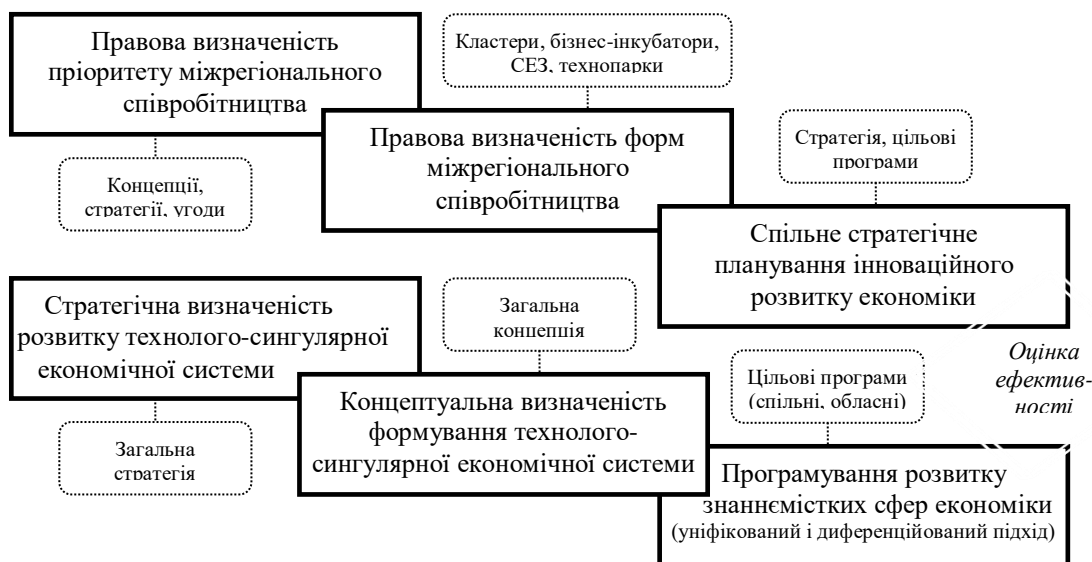


Рис. 1. Нормативно-правовий концепт розвитку технологічно-сингулярної економічної системи Карпатського регіону*

* Складено авторами

Практична втіленість у життя концепту технологічно-сингулярних регіональних економічних систем вимагає конкретизації стратегічних пріоритетів. Стратегія – це завжди певна хронологічно-хорологічна визначеність, яка за ідеальних умов має опиратись на реальні ресурсні можливості з резервами їх мобілізації і нагромадження. Орієнтир на розвиток технологічно-сингулярних регіональних економічних систем в Україні є доволі виграшним, адже такі системи передбачають модерну модель розвитку регіональної економіки, що забезпечує неперервність технологізації виробничих процесів та комерціалізацію результатів інтелектуальної діяльності з цільовою напрямленістю на створення технології штучного інтелекту. Вважаємо, що це найбільш актуальний стратегічний вектор розвитку національної економіки України, базований на процесах регіоналізації, інтелектуалізації і технологізації.

Актуальність даної теми дослідження доводить відсутність у вітчизняній науці цілісних напрацювань за тематикою технологічною сингулярності, тим паче розвитку технологічно-сингулярних регіональних економічних систем. Результати даної статті базовані на напрацюваннях українських і зарубіжних вчених, чії дослідження присвячені різним питанням інноваційного розвитку економіки і науково-технічної діяльності (В. Грига, П. Єщенко, Л. Лобанова, Б. Малицький, А. Омельченко, В. Сеньченко, А. Степаненко, В. Стьопін, І. Ящишина та ін.), а також програмних пріоритетах розвитку України (Стратегія сталого розвитку «Україна-2020») і країн Європейського Союзу (Стратегія ЄС 2020).

Метою даної публікації є наукове обґрунтування стратегічних передумов розвитку технолого-сингулярних регіональних економічних систем в Україні, зокрема в Карпатському регіоні.

Цілями при цьому поставлено

- визначити резерви забезпечення «верхнього шляху» підвищення конкурентоспроможності економіки України та охарактеризувати можливості технолого-сингулярних регіональних економічних систем для їх мобілізації;

- виділити основні позиції визначення стратегічних орієнтирів розвитку технолого-сингулярних регіональних економічних систем в Україні;

- здійснити типологію регіональних технолого-сингулярних регіональних економічних систем;

- описати ідеальний тип технолого-сингулярної економічної системи Карпатського регіону та визначити її поліспеціалізацію.

Поточні кризові умови в Україні не є перешкодою практичної реалізації концепту технолого-сингулярних регіональних економічних систем. Навіть в умовах форс-мажорної ситуації надзвичайно важливо сконцентрувати зусилля і направити соціальну енергію на пришвидшений розвиток соціально-орієнтованої інноваційної економіки [6, с. 67]. Нинішня ситуація – це шанс для переосмислення пріоритетів розвитку, соціально-економічної самоідентифікації як на владному рівні, так і на рівні окремих соціальних груп.

При науковому обґрунтуванні стратегічного вектора розвитку технолого-сингулярних регіональних економічних систем в Україні слід враховувати, що техногенна цивілізація нині вступає в смугу особливого типу прогресу, коли гуманістичні орієнтири стають вихідними у визначенні стратегій наукового пошуку [10, с. 640]. Таким чином, у центрі розвитку технолого-сингулярних регіональних економічних систем має стояти людина як важливий «елемент» цілісного регіону-соціуму – зі співставленням індивідуальних інтересів колективним та їх взаємною детермінацією.

Розробка стратегічних пріоритетів розвитку технолого-сингулярних регіональних економічних систем в Україні потребує об'єктивної оцінки їх реальності. Для України реальна стратегія є необхідною через низку причин. У науковій літературі і серед експертів можна знайти безліч обґрунтувань крайньої потреби інноваційного розвитку економіки. Зокрема, як пише В. Папп, украї важливим у зв'язку з програшними конкурентними перевагами української економіки є значне підвищення рівня розвитку високих технологій та включення їх у глобальний високотехнологічний обмін [8, с. 29]. Україна йде «нижнім шляхом» підвищення конкурентоспроможності, використовуючи такі джерела, як

скорочення заробітної плати, податків і субсидій, зростання валового прибутку, скорочення кінцевого споживання, зменшення валового накопичення основного капіталу, екстенсивне зростання промисловості, зростання від'ємного сальдо платіжного балансу, скорочення сфери послуг; перехід до «верхнього шляху» підвищення конкурентоспроможності потребує від України концентрації організаційно-економічного механізму управління розвитком національної економіки на якісні параметри формування ВВП [7, с. 54]. На наше переконання, «верхній шлях» підвищення конкурентоспроможності економіки України слід диференціювати до максимізації можливостей розвитку регіональних економік з мобілізацією тих резервів людського потенціалу, які наразі не лише не використовуються, але й втрачаються на користь економічних систем інших держав. Мова йде про міграційні втрати і наростаючу кількість фахівців, зайнятих на засадах фрілансерства. Окрім того, «верхній шлях» підвищення конкурентоспроможності економіки України повинен враховувати можливі переваги співпраці з членами Євросоюзу. Загальновідомо, що серед пріоритетних напрямів Стратегії ЄС 2020 – розвиток цифрових технологій, який включає завдання прискорення повсюдного розвитку високошвидкісного Інтернету, покращення комп'ютерної освіченості, розгортання та використання нових соціальних інформаційно-комунікаційних технологій («оперативне здоров'я», «розумний дім» тощо), розширення участі в загальному цифровому просторі для всіх [13; 12, с. 5]. Через організоване залучення українських фахівців, розробку та реалізацію спільних проектів з країнами ЄС у сфері цифрових технологій, інших знаннємістких секторах співпраці можна забезпечити не лише поглиблення інтеграційних зв'язків на якісній основі, але й мобілізувати величезний інтелектуальний та інноваційний ресурс технолого-сингулярного економічного розвитку. Ці та інші заходи мають визначати «верхній шлях» підвищення конкурентоспроможності економіки України (рис. 2).

Якісне формування ВРП передбачає такі його економіко-структурні пропорції, при яких рушійну функціональність прогресивних змін відіграють знаннємісткі види економічної діяльності – енергетика, медицина, біотехнології, електротехніка, радіотехніка, електроніка, оптоволоконна техніка, інформаційні технології, робототехніка та ін. Важливою є не стільки вагомість валової доданої вартості знаннємістких видів економічної діяльності в структурі регіональної економіки, скільки їх динаміка з детермінаціями наступних інноваційних змін та підвищення рівня добробуту населення.



Рис. 2. Резерви «верхнього шляху» підвищення конкурентоспроможності економіки України (згідно підходу В. Паппа)*

* Складено автором на основі джерела: [7, с. 54]

Формування і розвиток технолого-сингулярних регіональних економічних систем дозволяє досягнути всіх означених на рис. 2 резервів «верхнього шляху». Найперше, це власний орієнтир інноваційного розвитку економіки, що проявляється через процеси регіоналізації з наданням широких повноважень стратегічного й оперативного планування органам місцевої влади. Розвиток технолого-сингулярних економічних систем спричинить активні мобілізаційні процеси людського потенціалу:

- стосовно осіб, котрі навчаються – мотивація формування якісного особистісного інтелектуально-трудоного потенціалу з конкуренцією фаховості у знаннємістких сферах зайнятості;

- стосовно зайнятих осіб і таких, котрі шукають місце праці – мотивація розвитку інтелектуально-трудоного потенціалу зі схильністю до неперервного навчання, високими ознаками професійної і соціальної мобільності;

- стосовно осіб, що перебувають у статусі мігранта – мотивація інтеграції міграційного капіталу в економіку регіону походження;

- стосовно осіб працєактивного віку, що проживають та зайняті в інших регіональних суспільних системах – підвищення просторової

мобільності з формуванням конкурентного середовища на ринку праці знаннємістких сфер зайнятості.

Стратегічні орієнтири розвитку технолого-сингулярних регіональних економічних систем в Україні можна визначати з різних *позицій* та їх поєднання:

- виконання означених раніше цілей інноваційного розвитку економіки, які не були досягнуті (повністю чи частково). Опирання виключно на даний варіант є дуже сумнівним, адже перед українським суспільством нині стоять уже зовсім інші виклики – територіальної цілісності, що мають забезпечуватись не лише через засади національної єдності, але й мотив інтеграції соціального капіталу на благо економічного зростання; глобальної технологізації, що переводять людство в еру роботизованих технологій та значно підвищують ймовірність штучного інтелекту; розвитку нооекономіки, що переводить процеси формування і розвитку різних видів відносин у віртуальну економічну площину та ін. Проте деякі кроки інноваційного розвитку економіки України з важкістю, однак реалізувались – щодо створення специфічних інститутів інноваційного розвитку (бізнес-інкубаторів, технопарків, спеціальних економічних зон та ін.), налагодження наукового співробітництва, обміну науково-педагогічними кадрами і т.д. Такі досягнення слід удосконалювати та поглиблювати на шляху розвитку технологічної сингулярності;

- відновлення науково-технологічного та інтелектуально-трудоного потенціалу регіонів України. В основі розробки стратегії розвитку технолого-сингулярних регіональних економічних систем має лежати потреба реанімації науково-технічного потенціалу України попередніх років. Досить згадати, що у 1990 році в Україні було зосереджено 65% світового науково-технічного потенціалу; при цьому на кожну тисячу працюючих припадало 11 зайнятих у науково-технічній сфері [11, с. 52; 5, с. 12]. Такі початкові позиції нині не просто втрачено, але й ускладнено їх відновлення на фоні наростаючого прогресу провідних держав світу;

- нівелювання стратегічних ризиків. Площина таких ризиків є дуже широкою. Більше того, різні процеси можна трактувати різнобоко, надаючи їм властивостей як переваг, так і недоліків. Для прикладу, А. Степанченко та А. Омельченко визначають наступні нові ризики – ризики характерного типу, пов'язані з розвитком нанотехнологій, збитком від несанкціонованого доступу до електронних каналів зв'язку; транснаціональні ризики, коли людська діяльність в одній країні може завдати шкоди навколишньому середовищу, здоров'ю, економіці в інших країнах; генетичні ризики, пов'язані з використанням досягнень генної інженерії для виробництва збудників нових хвороб, біологічної та

генетичної зброї; приховані чи відкладені ризики, що проявляються з великим запізненням (наприклад, інфекції з тривалим латентним періодом, коли інфікування відділене від прояву перших симптомів хвороби значним інтервалом часу) [9, с. 20]. Визначення стратегії розвитку з позиції нівелювання стратегічних ризиків є важливим, однак не пріоритетним підходом;

- формування нової моделі економічної політики – регіональної технолого-сингулярної економіки. При цьому для різних регіонів така економіка повинна мати свою специфіку, виходячи з ресурсних можливостей і традицій господарювання. На рис. 3 відобразимо типологію регіональних технолого-сингулярних економічних систем, яка може бути найбільш прийнятною для областей України.



Рис. 3. Типологія регіональних технолого-сингулярних економічних систем*

* Складено авторами

За ідеальних умов в Україні, зокрема у межах Карпатського регіону, має розвиватись технолого-сингулярна економічна система з наступними ознаками:

1) поліспеціалізована в таких знаннємістких сферах, як фармацевтика і медицина, біотехнології (наявні достатні наукові школи в даних сферах, а також винятковий сировинний потенціал українських Карпат для виробництва екологічно чистих препаратів), енергетика (достатній ресурсний потенціал альтернативних джерел енергії), радіоелектроніка (традиції розвитку даної сфери в м. Львів), інформаційні технології (поточна зростаюча зайнятість в ІТ-сфері фахівців Львівської та Івано-Франківської областей). Узагальнення даних позиції – на рис. 4;

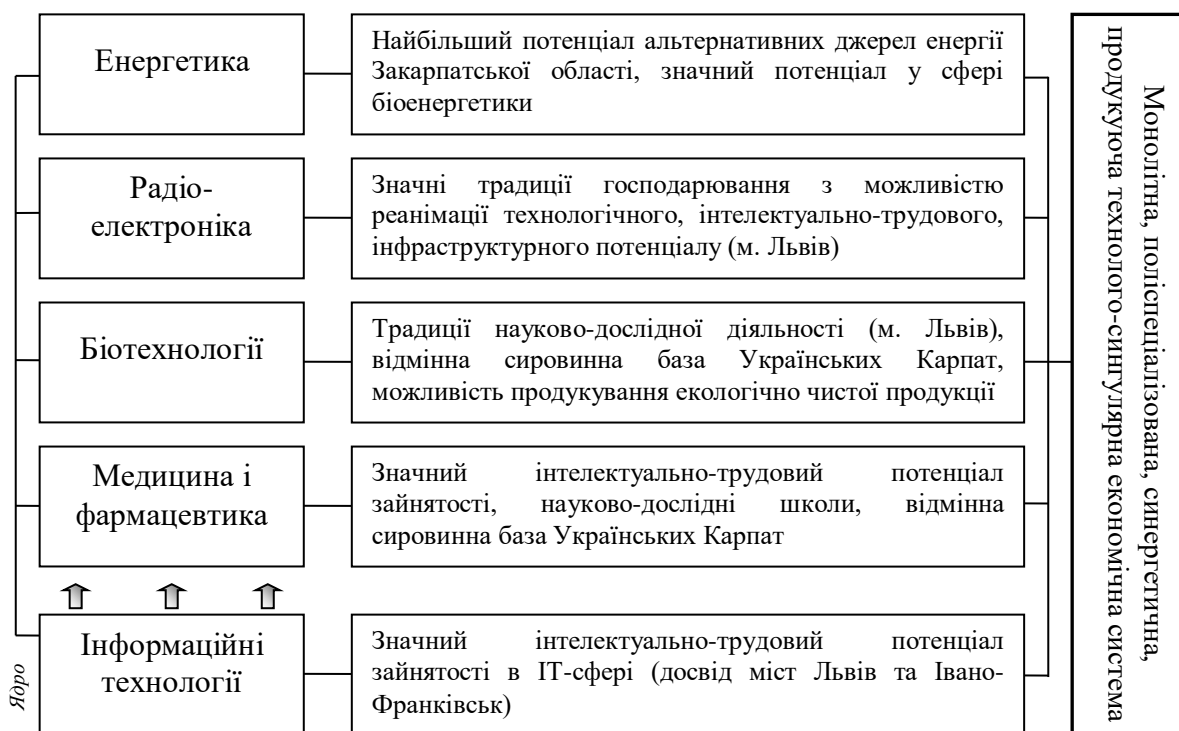


Рис. 4. Поліспеціалізація технолого-сингулярної економічної системи Карпатського регіону*

* Складено авторами

2) технолого-сингулярна економічна система як детермінанта зростання креативності людської праці. Заміщення монотонної, фізично виснажливої, небезпечної людської праці новітніми технологіями має спричиняти можливості людини творити, розвивати свій інтелектуальний потенціал, не пригнічуючи при цьому її розумові здібності (відсутність потреби зберігання в пам'яті великої кількості інформації натомість можливостей її пошуку в мережі Інтернет).

3) домінування сфер продукування інноваційних технологій з одночасним впровадження і використанням тих інновацій, які продуковані іншими технолого-сингулярними економічними системами, зокрема провідних економік світу;

4) синергетична технолого-сингулярна економічна система з функціональним ядром у сфері інноваційних технологій. Центровість сфери інноваційних технологій обумовлена їх практичною значимістю

для всіх знаннємістких сфер господарювання й інтелектуальної діяльності. Синергетичність означає таку взаємодію інновацій, продуктованих різними сферами, їх взаємопроникнення, що супроводжується їх вдосконаленням та створенням нових можливостей інноваційної діяльності при застосуванні. Досить часто проявляється ризик формування міжгалузевих знаннєвих і технологічних дисбалансів з подальшими труднощами прикладного застосування результатів винахідницької діяльності, коли в окремих галузях знань і сферах наукові відкриття давно себе зарекомендували та одержали належну оцінку з боку суспільства, проте практичного їх впровадження досі не здійснено через те, що інші галузі знань не готові адаптуватись до інновацій. Якщо міжгалузеві знаннєві і технологічні дисбаланси є частими, то синергетичність технолого-сингулярної економічної системи ускладнена та потребує більших часових затрат;

5) спочатку рушійна, а надалі монолітна технолого-сингулярна економічна система, базована на цілісних процесах технологізації економічного розвитку та інтелектуалізації суспільства, неперервних інноваційних змінах. Монолітність системи означає, що в структурі економіки не може бути жодного виду економічної діяльності, що за своїми якісними параметрами не відзначався би високим рівнем технологізації, інтелектуалізації сфер прикладання праці;

б) технолого-сингулярна економічна система без ризиків наслідків інновацій. Такий дещо «утопічний» характер наслідків інновацій є цілеорієнтиром, хоча й слід розуміти, що завжди залишається певна невизначеність нововведень. Майже всі інновації спричиняють як позитивні, так і негативні зміни. Тому ризиковість технолого-сингулярної економічної системи має бути крайньою, тобто такою, що зберігає конкурентне середовище інноваційної діяльності та забезпечує переважно позитивні для суспільства й економіки нововведення;

7) технолого-сингулярна економічна система з наслідковою значимістю трансформації економічних процесів. Важливо забезпечити збереження дії принципу «печерної людини» з недопущенням руйнації специфічного інституціонального середовища Українських Карпат. Процеси технологізації повинні максимально впроваджуватись в економічні процеси. Їхній вплив на спосіб життя суспільства має бути побіжним, з орієнтацією на підвищення комфорту побуту людини, однак не кардинальним, з помітним (повним) заміщенням віртуальним стилем життя реального;

Таким чином, розвиток технолого-сингулярної економічної системи Карпатського регіону в цільовій перспективі передбачає забезпечення її поліспеціалізації, монолітності, синергетики взаємодій різних сфер господарювання і галузей знань. Головною умовою розвитку такої системи є її здатність продукувати інновації – як результат інтелектуаль-

ної діяльності, технологізації економічних процесів. У цілому ж стратегічні пріоритети розвитку технолого-сингулярних регіональних економічних систем в Україні повинні охоплювати заходи, спрямовані на підготовку інституціонального середовища до нового способу економічного і соціального розвитку, забезпечення процесів інтелектуалізації суспільства, розвиток конкурентного науково-технічного середовища та регіональної ІТ-інфраструктури з технолого-сингулярними орієнтирами, а також розвиток інноваційно спеціалізованих просторових утворень.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2027 року. Проект. 2014 : *Львівська обласна державна адміністрація* [Електронний ресурс]. URL: http://loda.gov.ua/upload/users_files/22/upload/Strategy-LV-OBL.pdf
2. Стратегія розвитку Закарпатської області на період до 2020 року : *Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України* [Електронний ресурс]. URL: http://dfrr.minregion.gov.ua/foto/projt_reg_info_norm/2015/05/Strategiya.pdf
3. Стратегія розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 року : *Івано-Франківська обласна державна адміністрація* [Електронний ресурс]. URL: <http://www.if.gov.ua/page/19310>
4. Стратегія розвитку Чернівецької області на період до 2020 року : *Чернівецька обласна державна адміністрація* [Електронний ресурс]. URL: www.oda.cv.ua/.../strategiya-rozvitku-chernivetskoj-oblasti-na-period-do...
5. Єщенко П.С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки / П.С. Єщенко. *Економіка України*. 2013. № 10. С. 4–20.
6. Малицкий Б.А. Проблемы модернизации системы подготовки и аттестации научных кадров высшей квалификации в контексте развития человеческого капитала / Б.А. Малицкий, Л.С. Лобанова. *Наука та наукознавство*. 2014. № 2. С. 66–75.
7. Папп В.В. Інноваційний фактор у підвищенні конкурентоспроможності економіки України / В.В. Папп, Н.В. Бошота. *Бізнес Інформ*. 2013. № 11. С. 52–56.
8. Папп В.В. Структурна трансформація економіки України у контексті євроінтеграційних процесів / В.В. Папп. *Регіональна економіка*. 2008. № 1. С. 23–31.
9. Степаненко А. Соціально-економічний розвиток України у вимірах стратегічних ризиків / Анатолій Степаненко, Алла Омельченко. *Економіст*. 2014. № 8. С. 8–11.
10. Степин В.С. Теоретическое знание : монография / В.С. Степин. – Москва : Прогресс-Традиция, 2003. 744 с.
11. Україна-2015 : Національна стратегія розвитку. Київ, 2008. 73 с.
12. Ящишина І.В. Соціальна ефективність інноваційної політики ЄС / І.В. Ящишина. *Наука та наукознавство*. 2015. № 1. С. 3–12.
13. Europe 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Electronic resource]. URL: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020-%20EN%20version.pdf>

2.6. Використання віртуальних фінансових інструментів як інноваційна складова соціалізації сучасної економіки

Глобалізація світового господарства, перебудова засад державного регулювання і революційний характер змін у інформаційних технологіях спричинили глибокі структурні зрушення у фінансових системах країн з ринковою економікою. У цих умовах значно зростає роль фінансового сектору. Фінансові ринки, стрімко зростаючи, набувають самостійного і навіть самодостатнього значення, відриваючись від реального сектору. Поряд з цим суттєво розмиваються традиційні кордони між сферами діяльності фінансових посередників – банків та інших фінансових інститутів різноманітних типів, що призводить до зміни комплексу і способів реалізації їх послуг. Усе це спричиняє різке підсилення конкурентної боротьби на фінансових ринках і, особливо, у сфері електронної торгівлі, яка характеризується агресивною ціновою й адаптивною маркетинговою політиками. Ринкові перетворення та швидкий розвиток фінансових ринків постсоціалістичних країн зумовили привабливість для іноземного капіталу ринків Східноєвропейського регіону та країн СНД.

Усеохоплюючі глобалізаційні процеси та постіндустріальна трансформація зачепили й Україну. Причому активізація проявів глобалізації для України збіглася з глибинними внутрішніми перетвореннями економічної системи. Трансформація економічних відносин в Україні торкнулась усіх сфер діяльності, а механізмів акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами ринку – особливо. Формування постіндустріального типу суспільного розвитку на сьогодні відбувається під впливом таких чинників:

□ визначальний чинник суспільного життя – теоретичне знання. Відбувається зміна домінанти економіки – специфіки багатства, яке нею продукується: в аграрній цивілізації такою домінантою є земля, в індустріальній – матеріалізований у відтворювальних засобах виробництва капітал, а у постіндустріальній цивілізації – знання. Система світового капіталізму за своєю природою чисто функціональна, а функції, якими вона служить, – і це не дивно – суто економічні: виробництво, споживання, обмін товарами і послугами [1]. Але економічні та соціальні функції капіталу переходять до інформації, тому ядром соціальної організації стає університет як центр виробництва, переробки та накопичення знання. Економіка знань, яка лише проявляє свої контури, – це економіка постіндустріального суспільства [2, С.238];

□ визначальний чинник соціальної диференціації – не ставлення до власності, а рівень знань. Новою основою становища людини в суспільстві, її соціального статусу, а також соціальної стратифікації є вже не те, що людина має, – владу, землю або капітал, а те, що вона може, те, чи здатна вона перетворювати доступну їй інформацію у власне знання і використовувати його. Як зазначав Ф. Фукуяма, «існуючі в наш час у США класові відмінності пояснюються головно різницею у здобутій освіті; соціальна нерівність виникає в результаті нерівного доступу до освіти, а неосвіченість стає вічним супутником громадян другого сорту»[3];

□ зміна у структурі мотивації праці. У процесі постіндустріалізації такий мотив до праці, як висока заробітна плата, зсунувся з першого-другого місця, які він займав ще три-чотири десятиліття тому, на п'яте-сьоме серед інших мотивів до праці. На перші ж позиції в мотиваційній ієрархії вийшли зміст праці, можливість самореалізації, перспективи професійного та соціального зростання, психологічний клімат у фірмі та інші. Зрозуміло, навіть у високорозвинених країнах для десятків мільйонів людей праця залишається головним засобом до існування. Але, з іншого боку, все більше людей вважають, що праця – це не тільки можливість заробити на проживання. Більшість респондентів під час соціологічних опитувань відповідають, що робота сприяє самореалізації та приносить насолоду, дає змогу використовувати свої навички і знання;

□ економіка постіндустріального суспільства – насамперед обслуговує, а не виробляє. У результаті на ринок постачається не робоча сила, а готовий продукт інтелектуальної діяльності, що найчастіше високо оцінюється;

□ інфраструктура постіндустріального суспільства – нова «інтелектуальна», а не «механічна» техніка.

Особливістю розвитку сучасного постіндустріального суспільства є віртуалізація багатьох світогосподарських процесів. Фінансова сфера, що виступає індикатором, та, водночас, каталізатором цих процесів першою відчуває ці зміни і продукує дифузії синтетичних, емерджентних механізмів взаємодії. Варто зазначити, що звичну нам фізичну оболонку поступово втрачають як традиційні фінансові інструменти, так нові, які з'являються, переважно, у віртуальному вигляді. Така трансформація є об'єктивним явищем, в основі якого лежать ряд причин як економічного, соціального, так і технологічного характеру, аналіз яких стає реально-необхідним, оскільки на сьогодні для багатьох суб'єктів вони є «terra incognita» в економічному аналізі і породжують виникнення багатьох, часто невірних і суперечливих, переконань.

Віртуальні економічні відносини виникають на основі економіки знань, стимулюючи при цьому пришвидшення фінансових потоків,

оскільки їх ключовими особливостями є легкість і простота появи та входу на ринок. Така мобільність віртуальної економіки стимулює зростання кількісного та якісного прояву економічних процесів, і, тим самим, продукує ріст світової економіки.

Глибинний перетин реального сектору та віртуального на сьогодні є слабо науководослідженим, хоча сама по собі електронна комерція вже представляє окрему сферу і за прогнозами фахівців її частка з кожним роком суттєво зростатиме і до 2030-го року перевищить реальний сектор [4].

Сучасний ландшафт світу фінансових послуг принципово змінився внаслідок віртуалізації економічних процесів. Концепція цифрової економіки, яка досить динамічно проникає у всі сфери господарювання, часто визначає ідею необхідності економіки без посередників, тобто зведення напряму зацікавлених сторін. Вже сьогодні люди напряму орендують житло один в одного (Airbnb), замовляють таксі (Uber) і багато інших напрямків розвиваючись стрімкими темпами, ставлять перед суспільством завдання не просто їх дослідження, але і необхідність розуміння того якими вони будуть згодом.

З кожним роком світ все більше стає цифровим, трансформуючи при цьому як сам фінансовий сектор, так і структуру всіх господарських процесів. Звичні для нас операції купівлі-продажу в магазині чи на ринках, обслуговування в банках поступово набувають архаїчного характеру, перетікаючи у віртуальні системи. Такий стрімкий розвиток фінансових технологій (або скорочено фінтех) продукує як щорічну появу у світі тисячі додатків і сайтів, які допомагають користувачам швидше і простіше платити за товари і послуги, отримувати кредити, здійснювати грошові перекази, так і зростання кількості інвестицій в фінтех [4].

Поштовхом для розвитку фінансових технологій стали мобільний інтернет, поширення смартфонів і незадоволеність населення тим рівнем послуг який надавався. З точки зору Фрідріха Поллака, фінтех галузь радикально перетворює взаємини бізнесу і фінансового сектора, оскільки ще кілька років тому для того щоб відкрити свою власну справу вам було необхідно йти в банк за кредитом або шукати інвестора, а за допомогою Фінтех технологій цей процес кардинально змінився [5].

Але поряд і з глобальними здобутками, виникають і глобальні проблеми, що знаходять свій прояв через ескалацію як на міжнародному, так і власне на національному рівнях проблем не тільки економічного, але і політичного, соціального, культурного, екологічного характерів. Економічні ризики породжують необхідність перегляду базисних економіко-теоретичних доктрин та положень кейнсіанських, монетаристських, неоінституціоналістських, менеджеристських теорій, а і концепцій економічної безпеки самої держави.

Важливим при цьому є усвідомлення того, протистояння глобальним викликам не можливе без задоволення ні тільки національних чи групових потреб, але і індивідуальних через побудову ефективної системи соціальної включеності. Взагалі, соціалізація економіки – одна з ключових складових світового процесу, що виявляється у соціальній переорієнтації виробництва, гуманізації праці і життя, деперсоналізації власності, зростанні значення соціальної відповідальності всіх учасників суспільних процесів. Соціалізація економіки – це процес трансформації економіки та суспільних змін, що відбувається як під впливом зовнішніх впливів, так і під тиском громадянського суспільства, яке вимагає суспільних трансформацій. Соціалізацію економіки розглядають як політику забезпечення відповідального виконання учасниками умов суспільного договору на основі використання соціального капіталу, вимог суспільних інститутів згідно зі стандартами сучасної цивілізації [7]. Хоча і сама соціалізація «шукає» внутрішні та глобальні інструменти забезпечення перерахованих вище компонентів. Слід відмітити, що на сьогодні віртуальні фінанси, по-суті, надають капіталу соціальний ефект залучення, при якому, не тільки спрощується доступ до останнього через появу глобальних інструментів (рис. 1), але і самі фінансові відносини все менш залежать від конкретних (досить часто не об'єктивних, сфальшованих, закритих) економічних показників, а від – непрямих економічних, таких як рівень довіри до окремого суб'єкта, його соціальна цінність і призначення проекту тощо.



Рис.1. Види нових віртуальних фінансових технологій

Джерело: побудовано автором самостійно

До основних віртуальних фінансових інструментів, які, по-суті, формують основу електронної комерції варто віднести:

1. P2P. Аналізуючи особливості використання деяких віртуальних фінансових інструментів, зазначимо, що одним з таких найбільш перспективних таких інструментів, що дозволяє отримувати кредити та шукати інвестиції в обхід вже традиційним банкам та інвест.корпораціям експерти називають р2р. В умовах сьогодення коли малий і середній бізнес потребує суттєвої фінансової інвестиційної підтримки в Україні, саме р2р-платформи можуть стати тим дієвим кредитним інструментом, котрий надасть можливість сформувати альтернативу сучасним банкам. За кордоном P2P і P2B – екосистема вже сформована, стандартизована і активно використовується для стимулювання економіки.

Онлайн-сервіси із взаємного кредитування фізичних осіб, а також платформи зі збору фінансування для підприємств набули широкого розвитку у світі. На сьогодні світовий обсяг такого кредитування оцінюється в 64 млрд. дол., а у 2020 році за оцінками аналітиків Morgan Stanley може досягти 300 млрд. дол. Проте такі інвестиції є більш ризиковими в порівнянні з банківськими вкладками з огляду на те, що немає державної гарантії повернення коштів, а також через більш ризиковий підхід до вибору позичальників (які не в змозі залучити кошти за меншу плату в банків). Водночас P2P кредитування не підпадає під дію Закону України "Про банки і банківську діяльність" та не регулюється ні Національним банком, ні іншими регуляторами фінансового ринку [7].

Слід відмітити, що р2р діяльність пов'язана з певними ризиками, а саме:

- більш суворі вимоги до опису проекту у коштоотримувача і практично відсутність як таких – до відповідальності посередників;
- відсутність гарантування таких вкладів з боку Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;
- низький рівень обізнаності суб'єктів щодо переваг та загроз р2р та інші.

Важливим, враховуючи вище зазначене, стає вивчення успішного закордонного досвіду моделей регулювання р2р-діяльності, до основних з яких варто віднести наступні: 1) ізраїльська, італійська – заборона діяльності платформ регулятором; 2) англійська – встановлення чітких рамок для майданчиків, окремим нормативними актами; 3) індійська, бразильська – формування повністю вільного ринку, де відсутнє виділення р2р в законодавстві при наявності деяких окремих актів, спрямованих на захист прав інвесторів 4) дворівнева американська – р2р регулюється як окремим штатом, так і комісією з цінних паперів і бірж США; 5) мексиканська, південноафриканська – р2р-діяльність регулюється на

основі банківського законодавства, а платформи мають банківську ліцензію [8].

2. B2B – це електронна торгівля між компаніями, яка полягає у здійсненні операцій купівлі-продажу товарів та послуг у формі готової продукції, напівфабрикатів та ресурсів через мережу інтернет із використанням як спеціальних майданчиків, так і прямих контактів. Результатом цього часто стає поява компаній, які вже здійснюють операції по принципу B2C. Орієнтація такого сервісу, із самої назви, вказує на бізнес, і полягає у забезпечення суб'єктів господарювання товарами та послугами, що призначенні для виробництва інших товарів та послуг. Учасниками таких відносин стають підприємства, а моделлю b2b можна назвати відносини компаній з постачання товарів та послуг, які для покупця:

- стають основними або допоміжними засобами виробництва і підлягає амортизації;
- набувають форм витратних матеріалів і сировини для виробництва і споживається без залишку;
- створюють, в процесі ведення подальшого бізнесу економічну, соціальну та інші форми вартості;
- в процесі ведення бізнесу, піддаються кастомізації або модінгу, докорінної модернізації, в результаті якої з'являються принципово нові товари;
- до/переукомплектовуються, до/переупаковуються зі створенням принципово іншого товару;
- споживаються без залишку;
- використовуються не з метою подальшого перепродажу.

Варто зауважити, що на сьогодні приблизно 80% електронної комерції належать до цього типу, і більшість експертів пророкує, що даний тип буде тільки нарощувати оберти. Безсумнівною перевагою таких відносин є простота взаємодії, коли на спеціалізованих майданчиках компанії мають можливість розміщувати інформацію про себе та свій продукт, шукаючи при цьому, інших компаній, яким цей продукт необхідний у ланцюжку виробництва. Це спрощує існування всіх учасників таких ринків, оскільки як мінімум зменшує витрати виробництва, через фактичну відсутність необхідності відвідання спеціалізованих виставок, ярмарок, ретельну експертизу продукту, адже з кожним днем b2b майданчики пропонують все більше сервісів по огляду товарів та послуг через аудіо-, відео-, 3d-відео-, контенти.

Хоча, такі b2b-майданчики поєднують ефективні рішення для фірм-виробників та фірм-покупців, але при їх виборі важливо враховувати ряд факторів:

- кількість вже існуючих учасників;
- доступність для нових учасників;
- глибина аналітика;
- простота входу на майданчик;
- масштабність проекту;
- кількісне та якісне інформаційне наповнення;
- політика безпеки;
- інтегрованість з іншими платформами, e-commerce майданчиками;
- додаткові опції та сервіси [9].

Визначальним недоліком є інколи дороговизна створення якісного b2b майданчика та його обслуговування, але це змушує дрібних постачальників чи фірм-споживачів об'єднуватись у пули.

3. B2C – електронна торгівля у формі «бізнес-до-користувача», яка проявляється через торгівлю між компаніями й споживачами і є другою по величині й найперша форма електронної комерції. Приклади B2C моделей — мережні компанії продажу в роздріб типу Amazon.com, Drugstore.com, Beyond.com. C2C – торгівля через системи, що підтримують електронну комерцію між індивідуумами/ споживачами шляхом проведення аукціонів (на кшталт eBay) на котрих є можливість інтерактивно в режимі реального часу пропонувати ціну або із використанням спеціалізованих сайтів з оголошеннями купівлі/ продажу. B2c, c2c. Зазвичай, такі проекти являють собою інтернет-майданчики (аукціони, сайти оголошень, маркетплейси і т.п.) де присутня третя сторона (зазвичай власник цього майданчику), яка забезпечує взаємовідносини в рамках сервісу між покупцем та продавцем (в рамках b2b – юридичної особи, а c2c- фізичної). Така третя сторона, як правило, виступає гарантом виконання певних зобов'язань або впливати на вирішення спірних ситуацій, які виникають при відправці товару, його належному транспортуванні, отриманні та розпаковуванні, гарантійному обслуговуванні тощо. Зазначенні вище моменти породжують основний недолік b2c та c2c інструментів – ймовірність недоброчесності продавців чи шахрайство, яке може бути усунено за рахунок підвищення вимог до учасників чи репутаційних систем [10].

4. Краудфандинг або громадське фінансування – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, як правило через використання спеціальних інтернет-майданчиків, щоб підтримати інвестиційні (часто – старт-ап), соціальні, культурні та інші проекти людей. Винагородою в у такій взаємодії може виступати як пайова участь, право першого використання та і просто подяка. Варто зауважити, що краудфандинг виник з моделі пожертв/нематеріальних винагород на основі платформ, де інтерес учасників повинен був

допомогти гідним або цікавим ідеям заради того, щоб бути з ними пов'язаними, а не отримати прибуток у фінансовому відношенні. Ідея об'єднання гідних проєктів з фінансовою віддачею призвело до розвитку інвестиційних і кредитних моделей. Основі моделі краудфандингу можна розділити на наступні групи:

- із відсутністю винагороди;
- із нефінансовою винагородою;
- з фінансовою винагородою (краудінвестинг).

Слід відмітити, що всі моделі краудфандингу попри численні перспективні переваги, несуть і ряд загроз, котрі пов'язані, як правило, із невизначеністю правового статусу його учасників та, власне, і самих економічних процесів. Важливим при цьому є гармонійна адаптація краудфандингу як нового фінансового інструменту у систему економічних відносин в Україні, що не можливе без аналізу досвіду провідних країн, які вже пройшли даний складний шлях [11, С.29-30].

5. Мобільна торгівля – купівля й продаж товарів і послуг через бездротову технологію, тобто, із використанням кишенькових пристроїв типу мобільних телефонів і особистих цифрових помічників. В даний час в системах мобільних продажів використовуються в основному стандартні комерційні смартфони і планшетні комп'ютери з інстальованим додатковим ПО. Така система має ряд переваг, основними з яких є:

- Загальнодоступність (обмежується виключно покриттям мобільного оператора);
- Багатофункціональність (мобільна торгівля дозволяє не тільки пропонувати асортимент продукції, який обмежений виключно здатністю центральних комп'ютерів зберігати інформацію, але і одночасно проводити рекламну кампанію, збирати дані про як вже наявних, так і потенційних покупців, опрацьовувати та аналізувати ці дані і пропонувати індивідуальні рішення);
- Оперативність (можливість працювати онлайн, швидко вирішувати реальні запити покупців);
- Мінімізація витрат (зменшення витрат як на паперовий документообіг, так і на зарплати та витрати на утримання реальних пунктів продажу);
- Індивідуальний підхід (при правильному налаштування мобільного додатку система сама здатна аналізувати окремі запити кожного покупця, аналізуючи їх та формуючи адресний підхід до кожного клієнта).

6. Інтернет-банкінг або веб-банкінг – проведення банківських операцій (на сьогодні – практично будь-яких) використовуючи мережу Інтернет через спеціальні, як правило, створенні банками чи іншими фінансово-кредитними установами клієнт-сервіси. Виникнення попиту на

даний вид послуг пов'язаний із стрімким розвитком НТП і є взаємовигідним як для самого банку так і для клієнтів. Цей сервіс дозволяє отримувати всю інформацію щодо банківських послуг, здійснювати заявки на відкриття депозитів та кредитів, переказувати кошти, обмінювати валюту тощо. Завдяки такій технології клієнт отримує наступні переваги:

- відсутність необхідності фізичного відвідання банківської установи та відповідних затрат часу;
- оперативність трансакцій;
- зручність обслуговування;
- простота користування.

Зазначимо, що головною загрозою, що несе користування такими сервісами є можливість несанкціонованого доступу третіх осіб, які можуть не тільки отримати конфіденційну інформацію про клієнта, але і вплинути на стан його фінансового рахунку. В той же час, необхідно відмітити, що сучасні банки з кожним днем удосконалюють свою політику безпеки та конфіденційності, тому така система вже сьогодні є суттєво надійнішою ніж звичні операції, які безпосередньо проводяться поза мережею Інтернет.

Для банків впровадження такої системи є не просто данина моді, але об'єктивною вимогою часу, оскільки вона несе ряд переваг і для фін.установи, а саме:

- розширення клієнтської бази через залучення клієнтів, як усвідомлюють зазначенні вище особисті переваги;
- зменшення витрат пов'язаних із розвитком та діяльністю філій;
- нівелювання часових та географічних бар'єрів;
- зростання прибутку [12, С. 1172–1173].

7. Криптовалюта – вид електронної (цифрової валюти), яка заснована на асиметричному криптографічному шифруванні, емісія, облік та функціонування якої засновані на децентралізованому розподілі в комп'ютерній мережі [5, С.93-94], а головною ідеєю появи криптовалют стала можливість обслуговування електронної комерції. До основних переваг криптовалюти варто віднести децентралізацію (відсутність посередників), високий рівень захисту (більшість валют зламати все ж можна, але при цьому витрати пов'язані, з цим будуть перевищувати отриманий фінансовий результат), анонімність, низькі комісії, можливість заробітку та інше. Але, попри зазначені переваги використання відмітимо і ряд недоліків, до яких можна віднести наступне: складність регулювання та його часткова (а інколи, і практично, цілковита) відсутність у багатьох країнах; проблемність сприйняття у зв'язку із тим, що ця технологія є слабо дослідженою; високий рівень спекуляцій і потенційного шахрайства; значний рівень волатильності та інше [13, С.12]. Слід зауважити, що зараз криптовалюти розглядати як джерело стабільної системи функціонування

ринку ще рано через те, що на їх курс окрім класичних факторів, таких як попит та пропозиція, політична ситуація в окремих країнах, правові норми, повідомлення у ЗМІ, впливає і сама криптоіндустрія, яка завдяки процесам пов'язаним із майнінгом та торгівлею саме валютами на біржах робить криптовалюти, основному хайповим інвестиційним ресурсом та засобом короткотермінових розрахунків.

Аналізуючи вищезазначені інструменти, відмітимо, що в Україні фінтех почав активно розвиватися тільки в останні три роки, і вже зараз на ринку країни працюють 80 компаній, серед них є як стартапи, так і зрілі компанії, які працюють в таких напрямках (рис.2):

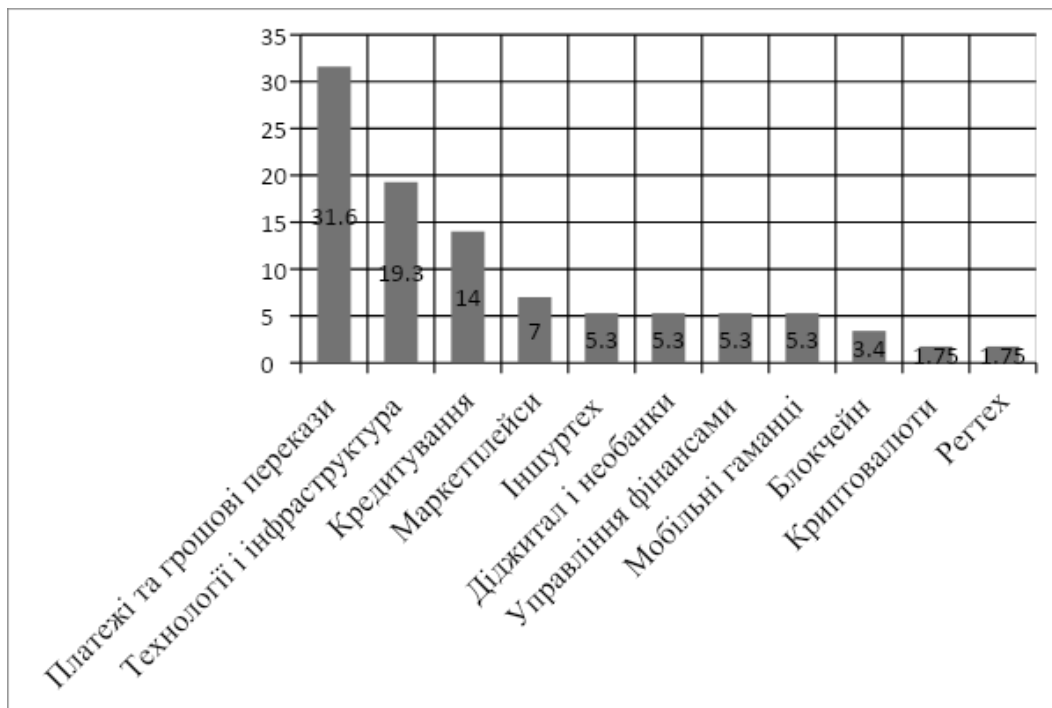


Рис.2. Розподіл активності у сфері в Україні, %

Джерело: побудовано автором за [5]

Важливо зазначити, що ми знаходимось тільки на початку шляху використання досягнень цифрової економіки, проте вже сьогодні позитивний ефект для населення і бізнесу від використання нових віртуальних фінансових інструментів важко заперечити, оскільки вони породжують соціальну доступність до фінансових ресурсів. Попри це, звичайно, ми усвідомлюємо і ризики використання таких технологій, що продукує потребу у глибокому науковому аналізі їх природи та законодавчій визначеності і створення системи регулювання фінтеху.

Поява таких нових віртуальних фінансових інструментів за останні чотири десятиліття, які кардинально змінили сам процес комунікацій між учасниками ринку, стала можливою внаслідок певних причин, а саме:

- глобалізація світової економіки та інтеграція світових ринків капіталу. Одночасно із руйнуванням національних економічних кордонів, процес глобалізації наближає та поєднує держави через надійні фінансові, торгові, соціальні, культурні та інші зв'язки і на сьогодні відмежуватись від цих процесів не в змозі жодна економіка світу;
- нарощування частки високотехнологічної продукції у глобальній торговельній структурі і зростання сфери послуг. Так, за останні пів століття витрати на НДДКР спрямованих на виробництво споживчих благ у розвинутих економіках зросли в 5-7 разів, а в переважній більшості розвинутих країн сфера послуг займає 70% і більше ВВП;
- трансформація способів введення господарської діяльності та посилення інноваційної складової;
- збільшення ролі технологій у процесі виробництва;
- світова комерція стає все більш залежною від бренд-активу, людського капіталу, специфічних знань та інформаційних ресурсів;
- з кожним днем господарські відносини, внаслідок розвитку комп'ютерних мереж, інформаційних технологій, телекомунікацій, набувають все більш віртуального (електронного) характеру.

Описані вище процеси світогосподарських трансформацій сформували інноваційно- і віртуально-орієнтовану модель сучасного пост-індустріального суспільства в якій домінуючу роль відведено цифровим технологіям, що не тільки пришвидшили економічні операції, але і докорінно якісно змінили їх структуру і механізм. На сьогодні участь у процесі глобальної віртуалізації при гармонійному співвідношенні реальної та віртуальної економіки є одним із пріоритетних передумов забезпечення захисту національних інтересів [6].

Отже, процес фінансової глобалізації та віртуалізації капіталу динамічно змінює структуру господарських відносин і є сучасною реальністю, ігнорувати яку неможливо. Важливим при цьому стає пошук глибинних причин таких змін, їх детальний науковий аналіз та пошук шляхів гармонізації їх впливу на економічну систему як окремої країни, так і світу взагалі.

Ми стаємо свідками того як змінюються економічні процеси, поступово перетікаючи в бік віртуалізації, яка не просто стала модним трендом, але і суттєво спрощує архаїчні механізми господарського життя. Звичайно, ми знаходимося тільки на початку цього шляху, але вже зараз обсяг операцій, які відбуваються із використанням цифрових фінансових інструментів поступово наближаються до обсягу реального сектору. Зручність таких інструментів як криптовалюти, дистанційний банкінг, електронні платіжні системи, краудфандинг, p2b та p2p важко недооцінювати в умовах сьогодення. Важливим при цьому є розуміння як природи віртуального характеру самих інструментів, так і способи їх

використання. Враховуючи новизну як для науковців-теоретиків, так і для практиків, найбільш актуальною проблемою, при цьому, стає страх їх господарського застосування, що провокує відсутність чіткої позиції на законодавчому рівні багатьох країн світу, а у випадку України – і, практично, відсутність регулювання. Необхідним на наш погляд постає питання дослідження зарубіжного досвіду, та імплементація, адекватних для вітчизняних реалій, вдалих рішень у цьому напрямку.

Список використаних джерел

1. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Пер. с англ. Москва : ИНФРА-М, 1999. XXVI. 262 с.
2. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. Київ : АДЕФ-Україна, 2009. 392 с.
3. Fukuyama F. The End of History and the Last Man. London : Penguin, 1992. 116 p. «Финтех» – новое слово, которое стоит запомнить [Електронний ресурс]. *МТБлог*. 2018. URL: <http://mtblog.mtbank.by/finteh-novoe-slovo-kotoroe-stoit-zapomnit/>.
4. Как финтех-отрасль изменит нашу жизнь в 2017 году: мнение Фридриха Поллака [Електронний ресурс]. *AIN.UA*. 2017. URL: <https://ain.ua/2017/03/23/fintex-otrasl-v-2017>.
5. Фінтех в Україні: що це таке і як він робить життя українців комфортніше [Електронний ресурс]. *UkrMedia інтернет-газета*. 2018. URL: <https://ukr.media/science/347729/>.
6. Мойсеєнко Ірина. Трансформації механізму державного регулювання соціалізації економіки / І. Мойсеєнко, І. Ревак. *Модернізація управління національною економікою* : зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф., 25–26 листопада 2016 р. М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» [та ін.] ; редкол.: І.Й. Малий (голова) [та ін.]. Київ : КНЕУ, 2016. С. 140–145.
7. Національний банк ініціює врегулювання питання Р2Р кредитування [Електронний ресурс]. *Національний банк України*. 2016. URL: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30375585
8. Как FinTech-сегмент меняет банковский рынок. Всемирный обзор FinTech [Електронний ресурс] *pwc.ru*. 2016. URL: <https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/fintech-changes.pdf>.
9. Стрілець С.В. Електронна комерція: принципи, види та перспективи розвитку в Україні / С.В. Стрілець, О.В. Орлик. *Інформатика та інформаційні технології*: матеріали конференції. Одеса: ОНЕУ, 2015. С. 92–95.
10. Seth Siyuan Li. Online Recommendation Systems in a B2C E-Commerce Context: A Review and Future Directions [Електронний ресурс] / Seth Siyuan Li, E. Karahanna. *Journal of the Association for Information Systems*, 2015. 16(2), 72. URL: <https://aisel.aisnet.org/jais/vol16/iss2/2/>
11. Стрілець В.Ю. Краудфандинг як інструмент залучення громадськості до розвитку малого бізнесу / В.Ю. Стрілець. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2018. С. 28–36.
12. Москальов А.А. Інтернет-банкінг як напрям розвитку банківських послуг / А.А. Москальов, А.О. Рудько. «*Молодий вчений*». 2018. С. 1172–1175.
13. Дзуліт З.П. Криптовалюта: стан та тенденції розвитку / З.П. Дзуліт, Х.С. Передало та інші. *Економіка та держава*. 2019. С. 10–14.

РОЗДІЛ 3. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Лусте О.О., Запхляк В.М.

3.1. Психологічні детермінанти впровадження інноваційних підходів до управління соціально-економічними системами

На сучасному етапі більшість соціально-економічних проблем в Україні пов'язані насамперед зі станом інституціональної кризи, що характеризується соціальною невпорядкованістю, дефіцитом навичок співіснування та взаємодії різних соціальних груп у межах нового економічного порядку. З огляду на це важливим завданням при впровадженні інноваційних підходів до модернізації національної економіки є пошук балансу базових та комплементарних інститутів у всіх сферах господарювання. Удосконалення інституціонального середовища має охоплювати конструювання та запровадження власних ефективних інститутів у соціально-економічній сфері, орієнтованих не лише на досягнення власне економічної, але й соціальної ефективності. На наш погляд даний процес актуалізує роль господарського менталітету нації як основного неформального інституту, оскільки саме він найбільшою мірою акумулює в собі історичну пам'ять народу, віддзеркалюючи через господарську діяльність його представників найголовніші цінності, норми і установки, прийняті для даного суспільства.

Питанням ментальних детермінант економічної поведінки індивідів в свій час цікавились представники багатьох напрямків економічної думки, зокрема А.Сміт, Д.Рікардо, Д.Міль, І.Бентам, А.Маршал, К.Менгер, В.Парето, Дж.Кейнс, Т.Веблен, Д.Коммонс, Р.Коуз, Г.Беккер, М.Фрідмен, Д. Б'юкенен та інші. У вітчизняній та російській науці вченими Комих Г., Гайдай Т., Бондаренко О., Гриценко А., Пилипенко Г., Нурєєвим Р., Латовим Ю., Вуколовою Т., Шастітко А. активно розроблялося питання національного економічного менталітету, його основних характеристик та факторів формування, механізмів, однак проблема його впливу на характер модернізаційних перетворень в трансформаційній економіці на наш погляд розкрита недостатньою мірою.

Однією з основних проблем соціально-економічного розвитку в Україні є наявність суперечностей між новими інститутами, що виникли та сформувалися в процесі ринкової трансформації, та інститутами, що склалися у процесі довготривалого розвитку у вигляді панівних у суспільстві традицій, норм, звичок. Оскільки нові норми не можуть

одразу закріпитися та дістати належне поширення, суспільство й держава на період трансформацій мають узяти на себе зобов'язання та витрати щодо підтримання інституціональних норм. У контексті реалізації прогресивних інституціональних перетворень на цьому етапі необхідні такі заходи:

1) формування прозорого, несуперечливого та уніфікованого законодавчого простору (у тому числі забезпечення прозорості самого законотворення, а також мінімізація можливостей для вільного трактування тих чи інших правових положень);

2) відпрацювання механізмів реалізації законів та нормативних актів, посилення державного і громадського контролю за дотриманням вимог законодавства та виконанням прийнятих рішень;

3) удосконалення судової системи стосовно невідворотності реалізації санкцій за порушення законів, норм і правил;

4) посилення персональної відповідальності посадових осіб на всіх рівнях;

5) інформування населення щодо рішень і дій владних структур, можливостей контролю за їхньою діяльністю;

6) розвиток навичок обстоювання індивідами та соціальними групами своїх прав та інтересів;

7) формування інституцій на суспільному рівні та інституцій самоорганізації населення на мікросоціальному рівні, які б були у змозі захистити людину від проявів корпоративізму й бюрократизму [17].

Програма соціально-економічних реформ в Україні має ґрунтуватись на здійсненні глибоких інституціональних перетворень і бути зорієнтованою на такі принципи:

– підбір близької в інституціональному відношенні моделі соціального розвитку та послідовної модернізації наявної інституціональної основи українського суспільства, її пристосування до потреб повноцінної ринкової трансформації та інноваційної переорієнтації;

– активна регуляторна роль держави у налагодженні між-інституційної взаємодії в розв'язанні соціально-економічних проблем; перерозподіл функцій у реалізації соціальної політики на користь інститутів громадянського суспільства;

– поєднання лібералізму та соціальних гарантій, відповідальності громадян за своє життя і здоров'я;

– активне сприяння формуванню нової ціннісної основи економічної та соціальної поведінки населення, утвердженню нової системи норм та соціальних цінностей;

– розробка напрямків державної політики, спрямованої на пошук шляхів поліпшення якісної складової формування соціально-економічної структури населення та відтворення людського потенціалу [7].

Формування економічної політики в період трансформацій полягає в необхідності підбору близької в інституціональному відношенні моделі соціально-економічного розвитку і, відповідно, в імпорті інститутів, які добре зарекомендували себе в інших країнах, виходячи зі ступеня їх наближеності (узгодженості) зі сформованими у процесі історичного розвитку нормами, традиціями, цінностями, звичками, особливостями господарського менталітету населення України. Водночас певний прорив у становленні цивілізованого ринку та сучасної соціально-економічної структури населення неможливий також без послідовної та активної модернізації наявної інституціональної основи українського суспільства, її пристосування до потреб повноцінної ринкової трансформації та інноваційного розвитку.

Господарський менталітет є платформою для вибудовування інститутів. Господарський менталітет необхідно розглядати як значущий елемент неформальної підсистеми інституційної структури економіки. Разом з іншими неформальними інститутами господарський менталітет детермінує інституційне середовище, а в історичному часовому проміжку є основою для формування підсистеми формальних інститутів [22].

Ступінь реальної відповідності між неформальними та формальними інститутами багато в чому зумовлюється господарським менталітетом як інтегральною характеристикою особливостей економічної життєдіяльності соціуму. Господарський менталітет надає економічному розвитку нації стійкість, постійну відтворюваність господарської етики, звичаїв, традицій та інших елементів інституційного середовища. Цими якостями забезпечується генетична спадкоємність досягнень історичного та національно-культурного розвитку суспільства.

Завдяки врахуванню особливостей національного господарського менталітету відкриваються додаткові можливості практичного застосування даної категорії в області інституційного проектування та розширення конкурентного середовища на всіх рівнях. На наш погляд успіх соціально-економічних реформ та системної соціально-економічної трансформації визначається готовністю нації до нового економічного устрою суспільства, нових інститутів. Тобто мова йде про конгруентність неформальних та формальних інститутів, зокрема національного господарського менталітету та створюваних в процесі реформування формальних інститутів. Саме від цього залежить швидкість, послідовність, повнота та незворотність соціально-економічних реформ. Можливими є два шляхи спрямованих інституційних змін та співвідношення між старими та впроваджуваними інститутами – реформування існуючих інституційних зразків та культивування нових [20].

У першому випадку широке поширення практики господарювання, яка регулюється неформальними інститутами протягом тривалого часу

призводить до того, що неформальні норми, з одного боку, закріплюються в господарському менталітеті, а з іншого - починають руйнувати розвиток правових норм, які їх обмежують. За таких умов виявляється легше їх формалізувати, ніж ліквідувати. Формалізація сприяє тому, що неформальні ділові практики приймають більш цивілізований вигляд. Найчастіше ефективно функціонують лише ті формальні інститути, які відповідають основним рисам національного господарського менталітету, усталеним традиціям та звичкам. Проте, не всі неформальні правила можна закріпити в законі, тому необхідно звернути увагу на другий варіант інституційних змін – розвиток нових інститутів, які спочатку можуть не відповідати сформованому досвіду господарювання [11].

Важливою передумовою вивчення впливу господарського менталітету на впровадження інноваційних підходів в управлінні соціально-економічними системами є визначення загального механізму дії психологічних та соціально-економічних факторів. І. В. Андрєєва пропонує узагальнену матрицю, де представлений зональний характер взаємодії соціально-психологічних і соціально-економічних факторів. Зміст та результат їх взаємодії визначаються інтенсивністю впливу кожного з них. Залежно від того, яке співвідношення сил складеться, з'являються якісно різні зони інтенсивності взаємодії, представлені на рис 1.

Ступінь інтенсивності соціально-економічного фактора	Максимальна	Зона економічної детермінації		Зона поляризованої взаємодії
	Середня		Зона паритетної взаємодії	
	Мінімальна	Зона невираженої взаємодії		Зона психологічної детермінації
		Мінімальна	Середня	Максимальна
Ступінь впливу інтенсивності психологічного фактора				

Рис. 1. Матриця взаємовпливу психологічних та соціально-економічних факторів

Джерело: [15, с.116]

Коротко охарактеризуємо представлені на схемі зони інтенсивності взаємодії.

Зона поляризованого взаємодії характеризується одночасно максимальною інтенсивністю як соціально-економічних, так і соціально-

психологічних факторів. Результат такої взаємодії може бути представлений у декількох формах:

а) акумуляція або інтеграція впливів високої інтенсивності соціально-психологічних та соціально-економічних феноменів, таким чином сили впливу різних чинників складаються або множаться;

б) взаємна нейтралізація: при максимальній інтенсивності соціально-психологічних та соціально-економічних факторів жоден з них не визначає поведінки особистості та групи, оскільки вони нейтралізують один одного.

Зона жорсткої економічної детермінації поведінки особистості і групи характеризується максимальною інтенсивністю впливу економічних факторів, що визначають поведінку, і мінімальною – соціально-психологічних.

Зона невираженої взаємодії характеризується однаково слабким впливом соціально-економічних та соціально-психологічних феноменів, а поведінка особистості та групи повністю визначається іншими чинниками. Передбачається при цьому, що вихідні фактори потенційно можуть впливати на поведінку індивіда, але не впливають через несприятливі умови.

Зона жорсткої соціально-психологічної детермінації поведінки особи та групи характеризується високою інтенсивністю впливу соціально-психологічних факторів, що визначають економічну поведінку, і мінімальною – соціально-економічних.

Зона паритетної взаємодії характеризується приблизно рівним впливом соціально-економічних та психологічних чинників в середніх зонах інтенсивності. Результатом такої взаємодії є, як правило, нестійка економічна поведінка. Процес паритетної взаємодії нестійкий, а прийняття одного з варіантів поведінки відбувається у двох основних формах:

а) настає переважний вплив одного з факторів, або соціально-психологічного, або соціально-економічного;

б) поведінка визначається якимисьь додатковими умовами, випадковостями, різними обставинами.

Вплив господарського менталітету на соціально-економічний розвиток країни в узагальненому вигляді можна представити наступним чином: господарський менталітет, як основоположний неформальний інститут, формується під впливом об'єктивних умов життєдіяльності нації і визначає характер соціально-економічних норм (формальних інститутів), які в свою чергу формують історичну траєкторію господарського розвитку нації. При цьому вплив господарського менталітету проявляється на трьох рівнях:

- *мікрорівень* – господарський менталітет визначає поведінку окремих працівників, мотиваційні механізми трудової діяльності, рівень їхньої економічної активності;

- *мезорівень* – вплив господарського менталітету виявляється у формуванні різних підходів до управління, стилів керівництва функціонування і розвитку організаційної структури підприємства;

- *макрорівень* – на основі господарського менталітету відбуваються процеси соціалізації економіки країни, він сприяє економічній інтеграції країни, формуванню її конкурентного потенціалу, визначає рівень її економічної свободи.

Оскільки основні складові господарського менталітету суспільства можуть викликати не тільки позитивні, але й негативні зрушення в соціально-економічній системі, то узагальнену модель впливу господарського менталітету на всіх рівнях економіки можна представити на рис. 2.

Розглянемо окремі аспекти взаємодії господарського менталітету детальніше.

1. Вплив на мотивацію до праці. Господарський менталітет, матеріалізуючись в процесі виробничої діяльності, спроможний впливати на процес мотивації до ефективної праці та самоорганізації, прискорювати чи гальмувати його. Критичний аналіз господарського менталітету потрібен перш за все для пошуку шляхів якісного оновлення його складових відповідно до вимог ринкової економіки.

2. Вплив на стиль керівництва, менеджменту. Господарський менталітет є одним з найважливіших факторів, що впливають на форми, функції і структуру управління. Організація, будучи соціальною системою, володіє всіма характеристиками того суспільства, в якому вона функціонує. Люди, що працюють в організації, відображають в собі всі особливості національної культури, менталітету. Прояв біо-психологічної програми поведінки людей позначається на різних сферах людської діяльності: побуті, спілкуванні, виробництві. Значний вплив вона чинить також на управління. Людина не може бути вільною від суспільства, від самої себе, своєї ментальності. При цьому індивід завжди перебуває в певній ієрархічній системі: або підпорядковує собі і керує, або підпорядковується. Навіть на самоті він керує своїми діями, вчинками виходячи підсвідомо зі свого менталітету. Отже, управління є формою вираження менталітету. У зв'язку з цим, виражене прагнення до колективізму чи індивідуалізму, переважання працьовитості або лінощів, ощадливості або марнотратства визначають форми і методи управління, пронизують поведінку, дії управлінців [6]. Таким чином, відповідність між менеджментом і менталітетом згладжує протиріччя між керованими і керуючими, сприяє подоланню кризових ситуацій.

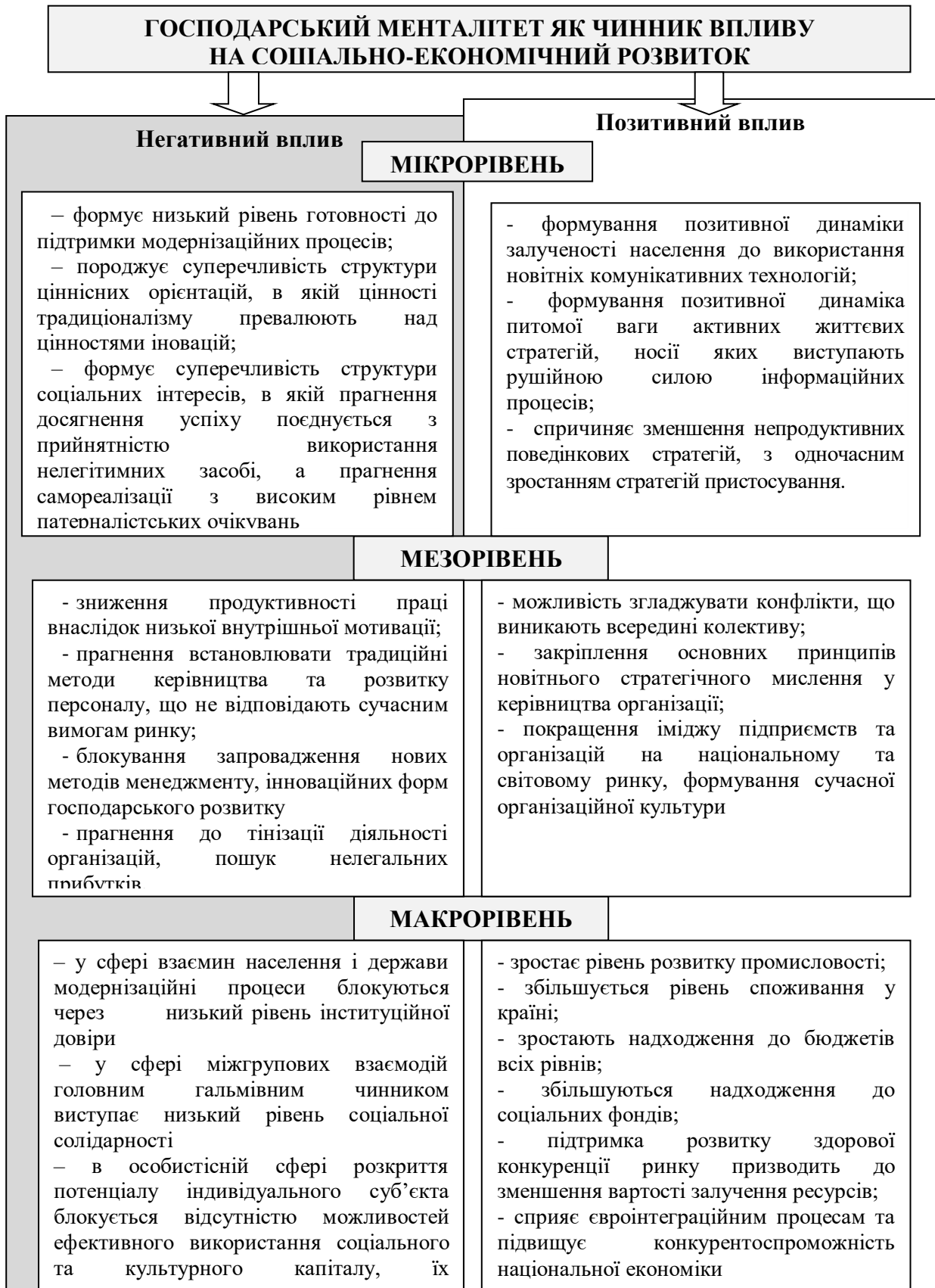


Рис. 2. Вплив господарського менталітету на розвиток соціально-економічної системи

Джерело: складено авторами самостійно

3. *Вплив на формування організаційної культури.* Цей вплив господарського менталітету виявляється в процесі діяльності підприємства в різних країнах. У різних країнах з різними національними культурами склалися певні моделі управління підприємствами. На думку І. Лукінова, перешкодою для прогресивних перетворень в організаційній системі господарювання є “національно обмежені” погляди на новітні процеси концентрації, спеціалізації та інтеграції товаровиробництва, формування потужних регіональних і міжрегіональних світових ринків із загостренням на них конкурентної боротьби, з особливо високотехнологічними та наукомісткими товарами постіндустріальної епохи. Реформування промислових підприємств є неможливим без наукового пошуку інституціональних форм, здатних з’єднати соціокультурні ментальні особливості людей з їхніми рольовими функціями в сучасному виробничо-економічному процесі [21]. На основі господарського менталітету формуються такі складові організаційної культури як цінності та норми поведінки, система комунікацій, взаємовідносини між підрозділами та співробітниками всередині колективу, трудова етика, система мотивування, система прийняття рішень та контролю за їх виконанням, ставлення до інновацій, реакція на зміни, позиціонування організації у зовнішньому середовищі, міжнаціональні відносини та міжкультурне сприйняття тощо.

4. *Вплив на процеси економічної інтеграції країни.* Розглядаючи умови реформування інституційної структури України, необхідно враховувати не тільки існуючі на даний момент економічні та політичні особливості, але й попередній період розвитку суспільства, його історію, традиції, психологію і відмінні властивості національної суспільної самосвідомості. Європейська інтеграція виникла в специфічних соціально-історичних умовах, тому спроба копіювати модель у зовсім інших умовах пов’язана з істотними труднощами, тим більше що більшість інтеграційних угруповань слідує сьогодні іншим моделям, які відповідають сучасним реаліям світової економіки. Тому сформована на пострадянському просторі традиція господарювання вимагає формування адекватної інституційної основи інтеграції шляхом розвитку інститутів, що ефективно формують стимули для інтеграційного співробітництва; сприяють активізації та мобілізації пасивних або нейтральних по відношенню до інтеграційних процесів господарюючих суб’єктів; забезпечують нейтралізацію негативної дії інститутів дезінтеграції на основі подолання суперечностей між інтересами інтеграційного об’єднання в цілому та інтересами окремих країн-учасниць [4;10].

5. *Вплив на формування конкурентного потенціалу країни.* В епоху загального неосяжного споживання індивідуальні особливості члена

суспільства впливають як на створення інноваційного, конкурентоспроможного продукту, так і на його попит. До таких особливостей слід віднести господарський менталітет. Саме цим пояснюється той факт, що в число світових економічних лідерів упевнено виходять ті країни, де духовні цінності превалюють над матеріальним, населення характеризується широтою поглядів, що сприяє відкритості до нововведень, їх створення та запровадження. Таким людям легше відмовитись від старого і прийняти нове, особливо нові знання. Наукоємність продукції, як вагомий фактор її конкурентоспроможності, продукції залежить перш за все від основного розробника-індивідуума, якого характеризують професійний освітній рівень, загальна ерудиція, світогляд (космополітизм, поєднання матеріалізму та ідеалізму), рівень володіння інформаційними технологіями. Тенденція індивідуалізації, характерна для сучасної економіки, вимагає постійного росту кваліфікації працівників і тільки господарський менталітет здатен забезпечити відповідну мотивацію для такого вдосконалення.

6. Вплив на процеси соціалізації носіїв господарського менталітету та формування соціальної бази ринкової економіки. У сфері економіки соціалізацію працівника зазвичай розглядають у межах його трудової адаптації, націленої на поступове пристосування працівника до нових професійних, соціальних і організаційно-економічних умов праці. Під час трудової адаптації відбувається засвоєння працівником цінностей і норм трудової поведінки, що дозволяє говорити про його соціалізацію в організації. Орієнтуючись на дослідження В. Чернобай, які показали, що соціалізація значно впливає на формування менталітету певного етносу, можна вважати, що і господарський менталітет працівника формується й розвивається в процесі соціалізації, завдяки якому він стає членом даного трудового колективу. В свою чергу, його господарський менталітет може впливати за певних умов на менталітет всього колективу виробничої організації. Працівник не просто фізично приєднується до колективу організації, а вступає у систему соціально-трудових відносин, властиву даному колективу. Згідно з дослідженнями вітчизняних і російських вчених ці відносини представляють собою сукупність взаємозв'язків індивідів і соціальних груп у процесах взаємодії й взаємозалежності, які зумовлені трудовою діяльністю [16]. Саме в процесі взаємодії з іншими членами колективу працівник отримує інформацію про норми і правила поведінки в організації, про цінності, що поділяються як керівником колективу (організації), так і співробітниками. Так відбувається соціалізація соціально-трудових відносин, що є процесом взаємодії членів трудового колективу, обумовленим їх діяльністю, внаслідок чого і відбувається формування і зміна господарського менталітету працівника. Людина приходить в

організацію із сформованими в процесі життєдіяльності соціальними характеристиками – ціннісними орієнтаціями господарської діяльності. Зазначені характеристики виступають об'єктивними передумовами для формування і розвитку господарського менталітету в даній організації.

Отже, господарський менталітет чинить вплив на найважливіші компоненти економічної поведінки людей на різних рівнях. У силу цього виникає необхідність діагностики ментальних характеристик населення кожної конкретної країни, виявлення домінуючих у суспільстві стереотипів і цінностей. Тільки у результаті таких досліджень отримується інформація про реально існуючі неформальні правила, яка у подальшому може бути використана для розробки стратегічних і тактичних кроків економічної політики держави у сфері розбудови інституціонального середовища трансформаційної економіки.

Таким чином, можна запропонувати заходи, що допомагають виділити і використовувати конкурентний потенціал, закладений в українському господарському менталітеті на різних рівнях господарювання у відповідності з ієрархічною структурою ринкового середовища (табл.1).

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України важливим є пошук оптимальної стратегії формування ринкових засад господарювання, яка б враховувала особливості та протиріччя національного господарського менталітету. Дана стратегія не може бути реалізована в короткостроковому періоді за рахунок радикальних реформ, для цього потрібен набагато більш тривалий історичний період змін не тільки у сфері політики і економіки, але і в структурі господарського менталітету. Тому розв'язання проблеми модернізації економіки України безперечно має враховувати процес реформування деяких рис національного господарського менталітету, який передбачає не заперечення історично сформованих цінностей та моделей економічної поведінки, а використання прогресивних ментальних рис та поступову відмову від економічно неефективних.

Розглядаючи можливість використання національного господарського менталітету для забезпечення ефективності реалізації соціально-економічних реформ слід підкреслити, що суб'єктами господарського менталітету є не тільки окремі споживачі, підприємці, але й представники влади. Це означає, що заходи, спрямовані на формування моделей економічної поведінки, адекватної сучасним вимогам ринку, слід проводити також на макрорівні.

Використання особливостей національного господарського менталітету в процесі впровадження інноваційних підходів до управління соціально-економічною системою

Рівень реалізації інноваційних заходів	Форми використання особливостей національного господарського менталітету
Мегарівень	Формування позитивного іміджу країни відбувається при врахуванні сильних ментальних рис: колективізму та державності (при структуруванні переговорних процесів), терплячості (при здійсненні зовнішньоторговельних операцій та виробничої діяльності із залученням іноземного капіталу)
Макрорівень	Створення загальнодержавних центрів із вивчення національної ментальності з відділеннями в регіонах і на підприємствах, мета яких - виявити співвідношення сильних і слабких ментальних рис населення на території країни, а також моделювання на їх основі конкретних систем управління на всіх рівнях
Мезорівень	Розробка регіональними та соціально-психологічними службами спеціальних анкет, які вивчатимуть ставлення до праці, багатства, схильність до заощаджень, прагнення до економічної самостійності, схильність до економічного патерналізму, інтерес до проведення та реалізації соціально-економічних реформ, довіру до політичних інститутів, міру сприйняття зарубіжного досвіду тощо у представників окремих регіонів. Передбачається створення центрів, завдання яких – популяризація інвестицій у нововведення.
Мікрорівень	Формування корпоративної культури організації при поєднанні елементів капіталістичної ментальності (раціональність - прагнення до багатства, прагнення заробляти і прагнення інвестувати; чесність - готовність виконувати взяті на себе зобов'язання; самостійність; прагнення до лідерства; прагнення до новаторства; готовність до ризику) та перспективних рис господарського менталітету українців. Актуалізація професійних знань, трансформація соціальних та економічних пріоритетів, подолання розриву ціннісних установок із реальною економічною поведінкою.

Джерело: складено авторами самостійно

Варто зазначити, що у сучасних умовах підприємства та фірми є джерелом формування та розвитку таких рис національного господарського менталітету, які сприятимуть впровадженню інноваційного лідерства в управлінні соціально-економічною системою, оскільки саме на підприємствах зароджуються принципи взаємної координації діяльності, формування трудової дисципліни, особливості взаємовідносин між начальником та підлеглими, відповідальність за свої вчинки та результати діяльності, а також багато інших засад управління, які адекватні сучасним вимогам ринкового середовища. На підприємствах

закріплюються прийоми колективного вирішення виробничих і управлінських завдань, відбувається накопичення позитивного виробничого та управлінського досвіду, а також зниження витрат за рахунок напрацювання такого досвіду. Підприємства виконують інтеграційну функцію стосовно господарського менталітету як неформального інституту, оскільки у певному сенсі підприємство можна розглядати як мікромодель держави в цілому, і практично всі інститути, що існують всередині держави, проектуються на внутрішньофірмовий рівень.

В процесі розвитку та функціонування підприємства відбувається багаторазове повторення окремих операцій, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції, з відтворювальними процесами, на основі чого формуються власні, властиві даному підприємству стійкі стереотипи та моделі поведінки, які стосуються технології виробництва, управління та визначають реакцію підприємства в цілому на зміну зовнішніх факторів та внутрішніх факторів. Це в свою чергу спричиняє істотний вплив на трансформацію та розвиток основних рис господарського менталітету.

Підприємство за своїм головним призначенням є виробничим інститутом, однак він здатен породжувати нові соціальні-економічні норми, цінності, установки, які можуть сприяти подоланню протиріч між провідними рисами національного господарського менталітету та модернізаційними процесами в сучасному ринковому середовищі. Тому, на наш погляд важливим етапом в процесі реформування інституційного середовища вітчизняної економіки є процес культивування якісно нових рис господарського менталітету саме на рівні підприємств.

Узагальнений алгоритм розвитку інноваційного лідерства на основі формування позитивних рис господарського менталітету представлений на рис. 3.

На першому етапі необхідно виявити корпоративну еліту, покликану формувати систему економічних цінностей, адекватних вимогам сучасного ринку. При цьому до такої еліти має належати сам суб'єкт управління процесом формування господарського менталітету. При підборі та формуванні корпоративної еліти управлінцям необхідно враховувати, що завданнями корпоративної еліти є впровадження та підтримка таких рис господарського менталітету:

1) пріоритет цілей корпоративного гуманізму, що проявляється у виняткової цінності кожної особистості як власника унікального інтелектуального капіталу;

2) розширене відтворення новітніх творчих знань і генерація нових ідей;

3) цінність позиціонування організації як основного виробника нових знань;

4) безумовна цінність “влади авторитету”, а не “авторитету влади” в системі управлінських та нових організаційно-економічних відносин; визнання пріоритету мережевих форм діяльності над вертикальним взаємодією.

Проблема пошуку та формування корпоративної еліти як джерела створення або зміни системи цінностей в структурі господарського менталітету є надзвичайно складним завданням, оскільки суб'єкт формування корпоративної еліти стане підтримувати ті риси господарського менталітету, які буде відповідати перш за все його економічним цінностям, мотивам та інтересам.



Рис. 3. Алгоритм розвитку інноваційного лідерства на основі формування позитивних рис господарського менталітету

Джерело: складено авторами самостійно

Проблема полягає в ідентифікації вже діючих корпоративних еліт, в чіткому розумінні того, ким і чим вони є для підприємства, з точки зору реалізації інтересів саме творчого розвитку. Якщо діючі еліти починають гальмувати інноваційні дії, культивувати застарілі риси господарського менталітету, то подолати такий опір набагато складніше, ніж сформувати нову управлінську верхівку на нещодавно створеному підприємстві. Таким чином, створення управлінського апарату, який би стимулював розвиток прогресивних рис господарського менталітету, вимагає значних інвестицій та відповідальності зі сторони менеджменту.

На другому етапі в рамках нової системи цінностей слід організувати корпоративний освітній процес з метою формування у персоналу та менеджерів прагнення до творчості та інноваційності.

Головне завдання з боку управлінців полягає у роз'ясненні нових ментальних цінностей, адекватних сучасним вимогам ринку, а також у формуванні та розвитку внутрішньофірмових форм безперервного навчання, з використанням зовнішніх умов і факторів, які сприяють створенню та поширенню нових стереотипів економічної поведінки. Для цього власники та менеджерами підприємства повинні перетворити організацію в самонавчальну структуру, яка володіє різноманіттям форм і методів розширеного відтворення індивідуальних та корпоративних інноваційних знань. Формами розширеного відтворення новітніх знань як форми навчання та сприяння розвитку прогресивних рис господарського менталітету можуть бути:

- 1) різні дискусії з питань інновацій та реальних проблем, що виникають у процесі інноваційної діяльності;
- 2) міжфірмові та внутрішньофірмові ярмарки нових знань;
- 3) формування цільових творчих мікрогруп, які створюють інноваційні продукти на якомусь визначеному етапі відтворювального процесу;
- 4) створення власних дослідницьких лабораторій та навчальних центрів цільової перепідготовки персоналу;
- 5) зовнішні стажування майбутніх менеджерів, а також залучення в організацію нових співробітників, що володіють високим рівнем інтелектуального капіталу тощо.

На підприємствах потрібно створити локальну систему управління інноваційними процесами, яка характеризується такими ознаками:

- 1) інтеграція експертних, комунікаційних, навчальних, впроваджувальних процедур;
- 2) управління всіма етапами життєвого циклу інноваційних проектів;
- 3) структурна та галузева диверсифікація проектів з орієнтацією на регіональні потреби;
- 4) цільова підготовка персоналу;
- 5) наявність ефективного зворотного зв'язку з ринком споживачів.

У практичному плані доцільно здійснювати моніторинг процесу формування прагнення до творчості та інноваційності у персоналу та результатів, яких досягає кожен співробітник і особливо менеджер ланки. Цінність даного моніторингу полягає в тому, що кожен суб'єкт господарювання зможе визначити власний інноваційний рейтинг та виявити напрямки свого вдосконалення.

На третьому етапі створюється нова система свідомих стереотипів сприйняття та осмислення економічної дійсності, прогресивні риси господарського менталітету. Проте, на даному етапі може виникати протиріччя, яке проявляється у взаємодії колишніх і нових, сформованих стереотипів економічного мислення та поведінки.

До заходів, що відповідають вимогам інноваційного розвитку підприємства та забезпечують безперервність формування креативного господарського менталітету, слід віднести такі:

- 1) має стати звичним та обов'язковим створення корпоративної бази знань, що поповнюється за рахунок нових творчих ідей персоналу;
- 2) наявність у кожного співробітника, групи робітників напрямків для творчого та інноваційного розвитку в межах загальної стратегії економічного розвитку організації;
- 3) стимулювання пошуку неординарних ідей та нововведень при вирішенні тактичних та стратегічних завдань підприємства;
- 4) основною рисою господарського менталітету має бути прагнення організації та кожного члена персоналу постійно перевершувати самих себе, а не перемагати конкурентів виключно за показниками прибутковості.

На четвертому етапі нові свідомі стереотипи осмислення економічної дійсності поступово стають звичними та витісняють негативні риси господарського менталітету.

Однак, проблема полягає в тому, що нові риси господарського менталітету будуть вступати в протиріччя з колишніми стереотипами та моделями економічної поведінки, що може призвести до кризи всередині організації. Головне завдання полягає в тому, щоб забезпечити поступове входження нових свідомих стереотипів економічної поведінки та відповідних їм рис господарського менталітету, одночасно взаємодіючи із традиційними цінностями. Як показує досвід діяльності наукомістких підприємств у перехідний період, бажані та очікувані ефекти витіснення колишніх ментальних стереотипів новими з'являються лише в тому випадку, якщо діяти систематично та цілеспрямовано.

Формування позитивних рис господарського менталітету безпосередньо пов'язане з демонстрацією реальних успіхів та перспектив нової ментальної моделі, для цього можуть широко використовуватися апробовані зразки діяльності передових вітчизняних і зарубіжних підприємств. Завданням управлінського апарату на цьому етапі є мінімізація існуючих застарілих ментальних стереотипів та заміна їх на систему нових життєво важливих соціально-економічних цінностей та установок.

Можна запропонувати приблизний перелік форм конкретної діяльності організації, які забезпечують витіснення або бажану модифікацію застарілих рис господарського менталітету:

1) демонстрація та аналіз практичної діяльності кращих організацій, що мають реальні досягнення в інноваційній діяльності; зазначена демонстрація призначається, насамперед, для осіб, які приймають управлінські рішення;

2) організація внутрішньофірмових кейсів (випадків, зразків, прикладів), що характеризують переваги прогресивних форм і способів сприйняття та осмислення нової інформації; при цьому обчислюються реальні економічні втрати від функціонування традиційних рис господарського менталітету, що перешкоджають проникненню нової інформації на підприємство;

3) моделювання форм і способів організаційної поведінки, які істотно відрізняються від традиційних форм і показують нові можливості всього персоналу підприємства.

На п'ятому етапі затверджується модифікований господарський менталітет, закріплюються зразки та приклади інноваційної поведінки персоналу та менеджерів, які прагнуть не тільки до максимізації прибутку, але й до забезпечення творчого розвитку персоналу та організації в цілому.

Сформований в процесі змін господарський менталітет проявляється в економічній поведінці менеджерів і персоналу, яка відповідає новітнім тенденціям розвитку ринку. Зовнішніми індикаторами та проявами прогресивних рис господарського менталітету можуть бути:

1. *Кількісний показник залучення всіх членів персоналу до різних видів і форм перепідготовки та підвищення кваліфікації (стажування, корпоративні конференції та семінари, відеоконференції з спорідненими підприємствами, розвинені форми самоосвіти тощо).* Проте, йдеться не про традиційні механізми навчання персоналу, а про створення системи безперервної корпоративної освіти, випереджаючого зростання інтелектуального рівня співробітників. У даному випадку, коефіцієнт безперервного навчання персоналу повинен наближатися до одиниці, що свідчило б про стовідсоткове охоплення персоналу різними формами економічного навчання. Зазначений коефіцієнт не завжди безпосередньо характеризує ступінь охоплення персоналу такими формами навчання, які безпосередньо пов'язані з поточними цілями організації. Одночасно, нераціонально займатися довільним навчанням персоналу, тобто лише віддалено пов'язаним із специфікою діяльності підприємства.

2. *Кількісний показник творчих груп і підгруп, що діють в межах конкретних цільових корпоративних проектів.* Відмінність цих груп і підгруп від зазначених вище форм безперервного навчання персоналу

полягає в тому, що створення знань відбувається в заздалегідь актуалізованому напрямку. Якщо в першому випадку нові знання стають надбанням інтелектуального потенціалу суб'єкта та носять більшою мірою інформаційний характер, то в даному випадку знання спочатку стають творчою рушійною силою, інтелектуальним капіталом. В інноваційній економіці та в діяльності інноваційно-орієнтованої організації кількість мережевих творчих груп або кількість учасників в якій-небудь спільній групі є абсолютно необхідним чинником стійкої динаміки економічного зростання.

3. *Кількість працівників, що є творцями економічної культури організації.* Такі працівники створюють неформальні норми та правила, які непідвладні офіційним структурам корпоративної влади. Саме ця частина творчого персоналу організації визначає внутрішню логіку та спрямованість діяльності всієї структури, створюють економічну історію фірми, її корпоративну культуру, імідж та репутацію.

Досі досліджуючи та розкриваючи глибинні аспекти управлінських корпоративних відносин, фахівці часто зосереджували увагу навколо різних економічних інтересів всередині організацій, при цьому мало уваги приділялося тому, що протиріччя, які виникали і повторювалися, часто мають ментальну природу. Таким чином, можна стверджувати, що традиційно відомі внутрішньофірмові соціально-економічні протиріччя в істотній мірі є проявом неузгодженостей в структурі господарського менталітету.

Можна виділити три варіанти організаційно-управлінського стилю функціонування підприємства, які є підставою для створення цілісного господарського менталітету:

1. *Модель управлінської “вертикалі”*, де топ-менеджер або власник-керуючий є єдиним особою, яка приймає рішення, тобто переважає авторитет влади.

2. *Модель управлінської “горизонталі”* – мережеве управління, де панує влада авторитету найбільш підготовлених в творчому плані лідерів і креативних груп, що виконують конкретні завдання для коригування загальної корпоративної стратегії.

3. *“Змішана” модель управлінських відносин*, де забезпечується найбільш ефективна комбінація авторитету влади та виконавчої відповідальності персоналу.

На наш погляд найбільш адекватною моделлю для забезпечення інноваційного розвитку підприємства є третя модель, відповідно до котрої забезпечується оптимальне поєднання всіх існуючих та діючих в рамках підприємства ментальних особливостей співробітників (менеджерів та рядового персоналу). Корпоративний господарський менталітет тут виступає як поєднання нових форм і способів сприйняття, осмис-

лення всіх економічних явищ і подій, що відбуваються як всередині, так і за межами підприємства. Мета формування такого змішаного менталітету полягає в забезпеченні більшої потужності організації за допомогою мобілізації кращих ментальних рис кожної особистості. Слід відзначити, що даний тип господарського менталітету формується навколо ментальних характеристик вищого керівництва. Ця обставина є умовою оновлення підприємства, оскільки без активної участі керівних осіб, які приймають економічні рішення, усі стихійні спроби якісного вдосконалення установок, цінностей та корпоративних правил не матимуть перспективи.

Крім топ-менеджерів, формування господарського менталітету відбувається на основі характеристик найбільш креативної частини лінійно-функціональних менеджерів і співробітників. Джерелом інноваційного господарського менталітету можуть бути інноваційні мережеві підгрупи та команди, що виконують нестандартні економічні завдання і створюють інтелектуальні активи підприємства. Практика показує, що найбільших успіхів досягають ті підприємства, на яких формується ідеологія та атмосфера шанобливого ставлення до працівників-новаторів. Уміння створити таку атмосферу є одним із найважливіших завдань сучасного правління.

Підводячи підсумки, варто зазначити, що запропоновані вище моделі підкреслюють важливість врахування господарського менталітету персоналу у вирішенні наступних важливих завдань у сфері впровадження інноваційного лідерства в організаціях:

1. *Важливо знати індивідуальні ментальні особливості всіх співробітників для того, щоб формувати відповідні організаційні цінності.* Для вирішення даного завдання слід відбирати майбутніх співробітників не тільки з огляду на професійну придатність, але й зважаючи на їх ідеологічні переконання, стереотипи економічної поведінки, погляди на певні процеси, що відбуваються в соціально-економічному середовищі. Це дозволить успішно передбачати та вирішувати існуючі та виникаючі ментальні протиріччя, які можуть виникати всередині організації.

2. *Важливо розуміти, що таке господарський менталітет як системне соціально-економічне явище і як його сформувати з наявних ментальних ресурсів.* Необхідно проаналізувати ментальні особливості персоналу організації, виділивши найбільш перспективні і прогресивні риси господарського менталітету та конкретних носіїв в особі індивідів і мікросоціальних груп. Далі найголовніше полягає в тому, щоб забезпечити поширення цих рис серед інших співробітників і мікрогруп. Результатом стане господарський менталітет кращої якості, який відповідатиме вимогам інноваційного економічного розвитку. Очевидно,

що для успішного вирішення даного завдання сам суб'єкт управління має бути носієм сучасних економічних цінностей та установок.

3. *Управлінський апарат організації повинен вміло розвивати загальну ментальну модель, відповідним чином змінюючи її структуру, а також умови та параметри функціонування.* Для цього необхідно, перш за все виявити творчі еліти у складі персоналу, які є необхідними для розвитку господарського менталітету, оскільки саме представники сучасних творчих еліт виступають носіями соціально-економічних інновацій та нової якості виробничої діяльності.

Отже, в процесі стимулювання та розвитку прогресивних рис національного господарського менталітету, саме підприємства та організації відіграють важливу роль, оскільки саме на рівні трудового колективу можливо створювати та поширювати нові соціально-економічні норми, цінності, установки, які відповідають вимогам сучасного ринкового середовища. Запропонований алгоритм управлінської діяльності базується перш за все на тому припущенні, що керівництво та власники підприємств мають стати носіями прогресивних економічних цінностей та прикладом реалізації ефективних стратегій господарської поведінки. Важливим завданням управлінської еліти має стати всебічний розвиток творчого потенціалу працівників та залучення до розробки стратегічних завдань діяльності фірми, оскільки у структурі національного господарського менталітету прагнення до інноваційності та результативності виражені недостатньою мірою. Натомість ефективне лідерство в межах організацій дозволить мінімізувати протиріччя між ментальними характеристиками працівників та сучасними методами господарювання.

Список використаних джерел

1. Coleman, J.S. Social Capital in the Creation of Human Capital. *Social Capital: a Multifaceted Perspective*. Washington, DC : World Bank, 2000. [In English].
2. David, P.A. Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, 75. 1985. P. 332–337. [In English].
3. Davis, L., North, D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge : University Press, 1971. [In English].
4. Акопян А.С. Формирование институтов интеграции постсоветских стран / А.С. Акопян. *Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экономика. Экология*. 2008. № 1 (12). С. 39–48.
5. Андреева И.В. Экономическая психология: социокультур. подход / И.В. Андреева. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 511 с.
6. Бадмаева С.В., Тимофеева Е.К. Влияние «российского менталитета» на стиль российского менеджмента / С.В. Бадмаева, Е.К. Тимофеева. *Психологическая наука и образование*. 2010. №5. С. 45–51.
7. Биконя С.Ф. Трансформація української економіки в аспекті нової інституціональної теорії. *Наук. пр. Донець, нац. техн. ун-ту. Серія: економічна*. Вип. 89–2. Донецьк : ДонНТУ, 2005. С. 102–111.

8. Гайдай Т.В. Інституція як інструмент інституційного економічного аналізу [Текст] / Т.В. Гадай. *Економічна теорія*. 2006. № 2. С. 53–64.
9. Гамильтон У. Институциональный подход к экономической теории [Текст] / У. Гамильтон. *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2007. Т. 5. № 2. С. 110–117.
10. Головаха Є. Україна та Європа: результати міжнародного порівняльного соціологічного дослідження / Є. Головаха, А. Горбачик, Н. Паніна. Київ, 2006.
11. Дегтярева С.В. Об институциональных изменениях в национальной экономической модели [Текст] / С.В. Дегтярева. *Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна*. 2006. Вип. 103–2. С.50–55.
12. Дороніна М.С., Голубєва Т.В. Трудовий менталітет як предмет менеджменту / М.С. Дороніна, Т.В. Голубєва. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 161. С. 90–95.
13. Катигрובהва О. Проблеми здійснення інституційних перетворень економіки в сучасних умовах [Текст]. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2010. №4. С. 92–96.
14. Кирдина С.Г. X и Y – экономики: институциональный анализ [Текст] / С.Г. Кирдина. Москва : Наука, 2004. 118 с.
15. Клейнер Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» [Текст] / Б. Клейнер. *Российский журнал менеджмента*. 2006. Т. 4. № 1. С.113–122.
16. Кубаєвський М. Економічна культура у трансформаційному процесі / М. Кубаєвський. *Вісник ТДЕУ. Тернопіль : Економічна думка*. № 4. 2006. С. 104–114.
17. Курило І. Про базисні принципи соціально-демографічної політики в Україні / І. Курило. *Україна: аспекти праці*. 2006. №4. С. 27–33.
18. Липов В.В. Институциональная комплементарность в формировании и развитии национальных социально-экономических систем стран мира [Текст] / В.В. Липов. *Terra economicus*. 2009. Т. 7. № 4. С. 51–68.
19. Лукинов І.І. Україна: утвердження незалежної Української держави (1991–2001) / І.І. Лукинов. Київ : «Альтернативи», 2001. 216 с.
20. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] / Д. Норт. Київ : Основи, 2000. 198 с.
21. Отенко І.П. Институциональный подход к реформированию промышленных предприятий / И.П. Отенко. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна*. Випуск 103–4. Донецьк : ДонНТУ, 2006. С. 205–209.
22. Пан Л.В. Вплив культури на рівень економічної свободи і міжнародну комерційну діяльність / Л.В. Пан, Н.В. Романченко. *Наукові записки*. Київ : Вид. дім "КМ Академія", 2008. С. 61–66.
23. Полтерович В., Попов В. Демократия, качество институтов и экономический рост [Текст] / В. Полтерович, В. Попов. *Ойкумена: Альманах сравнит. исследований полит. институтов, социально-эконом. систем и цивилизаций*. 2007. Выпуск 5. С. 198–214.

3.2. Особливості управління соціально-економічними параметрами трансформації організаційних структур в Україні

Сучасне підприємство є складною, структурованою єдністю соціальних, технічних та економічних елементів, що формуються системою управління. Базові елементи системи менеджменту взаємодіють та взаємопов'язані між собою за допомогою такого формостворюючого інститута як організаційна структура управління підприємством. Поняття організаційної структури є доволі об'ємним та має багато різноманітних визначень у дослідженнях проблем менеджменту.

В наукових концепціях менеджменту, поняття «організаційна структура управління»(далі ОСУ), має різноманіття визначень. В працях західних вчених, розуміння ОСУ тяжіє до прикладного аспекту. Наприклад, за Г.Мінцбергом, організаційна структура є сукупністю способів за допомогою яких процес праці поділяється на окремі завдання, а потім здійснюється їх координація [1]. За М.Месконом – організаційна структура управління є формалізованими взаємовідношеннями рівнів управління та функціональних напрямків діяльності, побудованими у певній формі, яка дозволяє найефективніше досягати організаційних цілей [2].

У працях вітчизняних вчених переважає орієнтація на теоретичну складову. Наприклад, за Л. Дідковською, організаційна структура управління є елементом механізму господарювання, що відбиває специфіку виробничої та економічної складової процесу розвитку підприємства [3]. Г.Назарова визначає ОСУ як систематизовану сукупність взаємопов'язаних організаційних елементів, що перебувають у стійких взаємовідносинах, які забезпечують їх цілісний розвиток [4]. В.Нижник та М.Ніколайчук зазначають, що: “організаційна структура управління є формою розподілу і кооперування управлінської діяльності, в межах якої відбувається процес, спрямований на досягнення цілей менеджменту”[5].

Сучасні системи менеджменту формуються на основі елементів системи управління опираючись на базові види ОСУ. У науковій літературі існує кілька підходів до класифікації організаційних структур, на загал на основі специфіки розподілу повноважень, виділяють такі основні види ОСУ як: лінійні, функціональні, комбіновані. Розглядаючи ОСУ через призму відносин влади, визначають такі види, як ієрархічні та адаптивні. Ієрархічні (традиційні) відображають незмінну ієрархію влади, яка характеризується на підприємствах певними усталеними правилами та процедурами, зокрема централізацією управління. Адаптивні ОСУ, мають гнучкі відносини влади, в них децентралізоване

управління, незначне число рівнів управління, застосовуються “м'які” правила та процедури.

Якісне управління сучасним підприємством залежить від адекватного застосування певної управлінської моделі та ефективної взаємодії організаційних елементів між собою для досягнення спільних господарських цілей. У системі управління ОСУ, відбувається поєднання функцій керуючої і керованої підсистем, шляхом формування сукупності управлінських процесів та структурних елементів, що протікають в соціотехнооекономічній системі підприємства і реалізують функції менеджменту.

Організаційна структура управління (ОСУ) займає одне з ключових місць в системі менеджменту. В основі існування ОСУ покладено одну з базових функцій менеджменту – організування, яка є чинником функціонування внутрішнього середовища організації. Разом з тим, ОСУ тісно переплетена з реалізацією інших функцій менеджменту. Наприклад, планування як процес поетапної розробки місії, цілей та завдань встановлює критерії функціонування ОСУ в коротко- та довгостроковій перспективі, з врахуванням зовнішнього та внутрішнього середовищ. Наступна функція системи менеджменту – це: “організування, яка відображає процес формування ОСУ, передбачає поділ підприємства на підрозділи та встановлення взаємовідносин, повноважень на всіх рівнях управління”[6].

Організування в структурі системи менеджменту, забезпечує координацію загальної системи управління організацією зі завданнями досягнення відповідності функціонування кожного з її елементів. Організування забезпечує створення ефективних взаємозв'язків між усіма елементами управлінської системи. Організування базується на трьох аспектах: повноваження, відповідальність, делегування. Завдяки функції організування створюється організаційна структура управління як процес визначення та фіксації обов'язків, відповідальності, завдання, за організаційними одиницями.

Мотивування як функція менеджменту, впливає на організаційну структуру управління підприємством за допомогою певних стимулів до ефективної діяльності персоналу, досягнення певних господарських цілей, шляхом матеріального заохочення через різні форми і системи оплати праці (матеріальна винагорода) та морального стимулювання (нематеріальне стимулювання тощо).

Використовуючи четверту функцію – контроль, визначається ефективність функціонування ОСУ. Встановлюється відповідність до ринкової ситуації чи внутрішньофірмової потреби, впроваджених управлінських заходів, рішень, а також виявляється необхідність коректив побудови організаційної структури чи прийнятих управлінських

рішень. Контроль сприяє корекції помилок, усуненню відхилень від бажаних результатів, виявляє потребу в управлінському регулюванні, що спрямовується на виправлення недоліків та впровадження комплексу коректуючих заходів. Отже, загалом, функції управління через системну взаємодію, забезпечують основи функціонування як підприємства, так і його організаційної структури управління.

Значущість ОСУ полягає у забезпеченні координації та виконанні всіх функцій менеджменту, визначенні прав, обов'язків, відповідальності на всіх управлінських рівнях, від якої, власне, залежить її ефективна діяльність, процвітання та виживання на ринку; допомагає визначити поведінку працівників, тобто стиль, якість праці, узгодженість у колективі.

Організаційна структура управління як складова системи менеджменту, опирається на ключовий соціальний чинник – працівників, що володіють індивідуальними психологічними та економічними характеристиками. Тому ефективність ОСУ та її вплив на розвиток підприємства формується на основі таких соціальних чинників як: здібності працівників, навиків, знання, рівень компетенцій у професійній площині, узгодженість професійної та індивідуальної взаємодії.

З іншого боку, ОСУ здатна бути формуючим чинником соціальної взаємодії завдяки можливості усвідомлення працівникам своєї ролі та впливу на діяльність підприємства для досягнення спільної мети. З цих позицій, ОСУ підприємства через певні формальні документи здатна структурувати соціальні характеристики трудової діяльності працівників. Документальна фіксація структурних елементів та зв'язків між ними у графічних схемах, штатних розкладах персоналу, положеннях про підрозділи, посадових інструкціях тощо, дозволяє вибудувати інституційну основу соціальної взаємодії на підприємстві.

Важливою складовою системи менеджменту є методи управління, як певні способи реалізації функцій менеджменту, що по суті є сукупністю впливів керуючої системи на керовану на різних рівнях управління. Методи управління у якості об'єкта управління визначають діяльність працівників у різних сферах господарської діяльності організації. Стратегічним завданням керуючої системи (керівників) є активне застосування певних соціальних прийомів за допомогою яких здійснюється вплив на керовану систему (діяльність підлеглих).

У методах менеджменту проявляється практична реалізація його функцій у конкретній формі, адаптованій до особливостей господарської діяльності конкретного підприємства. За допомогою методів, менеджери (керівники) забезпечують координацію соціальної активності працівників у структурі організації та здійснюють об'єднання корпоративних та індивідуальних інтересів працівників та організації через актуалізацію спільної мети діяльності.

Організаційна мета (місія організації) і методи менеджменту сутнісно взаємопов'язані між собою, адже кожній меті відповідають певні методи її досягнення. Тому важливим завданням ефективного управління є забезпечення відповідності мети та методів діяльності, що досягається за рахунок системності та послідовності їх реалізації. Як зазначає В.Шегда: “методи менеджменту формуються в такій послідовності: оцінювання ситуацій і поставлених завдань з метою визначення основних напрямів і видів впливу; вибір складу методів і обґрунтування їхніх якісних і кількісних параметрів; забезпечення умов для ефективного застосування вибраних методів, що в кінцевому результаті формують техніку і технологію управлінської праці”[7].

Розгляд методів менеджменту керівником як цілісної системи, передбачає врахування чинника взаємопов'язаності елементів організаційної структури та специфіки їх дії на об'єкт управління. З позицій соціальної складової менеджменту, методи управління є інструментами впливу на поведінку працівників, що ґрунтуються на адміністративній, технологічній та владній складових.

За допомогою адміністративних методів, керівники вищого рівня управління в ОСУ формалізують завдання для працівників нижчого рівня, які фіксуються в організаційних (посадових інструкціях, правилах, актах, протоколах тощо) та у розпорядчих документах (наказах, розпорядженнях, вказівках тощо).

Технологічні методи управління опираються на організаційні документи, через які описується технологія здійснення виробничо-господарських процесів та місце працівника як елемента виробничої структури. Зокрема, в технологічних документах встановлюють виконувати роботу на кожній з виробничих ділянок, у застосуванні до конкретної посади. В певній мірі, технологічні методи управління виводять працівника за рамки соціальних відносин, знеособлюючи його поведінкову модель та підпорядковуючи її наперед визначеному виробничому процесу у якому технологія є заданим шаблоном, константою поведінкової моделі працівника.

Методи владного впливу на поведінку працівників реалізуються з допомогою формалізованих та неформалізованих інструментів соціального примусу до організованої поведінкової моделі, зокрема за допомогою управлінських рішень.

Управлінські рішення цілісно завжди взаємопов'язані з організаційною структурою управління, адже, реалізуючи їх, керівники безпосередньо впливають на поведінку працівників кожен раз змінюючи позицію підлеглого у організаційній структурі. Управлінське рішення – це заснований на певних засадах метод менеджменту, за допомогою якого керуюча система організації в особі керівника безпосередньо

впливає на керовану систему – працівника. Соціальна основа управлінського рішення, це певний поведінковий імпульс, що формується керівником та передається підлеглому, певним чином змінюючи його поведінкову модель, підпорядковуючи її управлінській меті — місії організації.

Управлінські рішення формуються в процесі аналізу та вибору серед альтернатив і є відображенням результатів управлінської діяльності як процесу інтелектуального пошуку вирішення організаційних проблем, в тому числі пов'язаних з соціальною природою організації. Як зазначає Ф.Хміль, управлінське рішення – це результат дій, намірів, висновків, міркувань, які спрямовані на реалізацію цілей управління [8].

Для прийняття ефективних управлінських рішень менеджера необхідно проаналізувати процеси, проблеми виробничо-господарської, збутової та інших видів діяльності з орієнтацією на цілі, ефективно використання матеріальних, фінансових, трудових ресурсів, одержання прибутку, але не випускаючи з уваги те, що організація це сукупність в першу чергу соціальних складових, що реалізуються через економічні потреби її власників та найнятих працівників.

Ефективна організаційна структура управління підприємством повинна формуватись так, щоб забезпечувати можливість прийняття необхідних управлінських рішень на кожному її рівні. Незалежно від рівня управління, керівник приймаючи управлінське рішення, має врахувати не тільки сферу діяльності підприємства, але й різноманітні чинники впливу на ОСУ та їх динаміку розвитку. З цих позицій, на систему менеджменту підприємства впливають фактори зовнішнього і внутрішнього середовищ функціонування організації, що діють безпосередньо або опосередковано.

Серед факторів безпосереднього впливу на систему менеджменту підприємства –споживачі, конкуренти, постачальники, державні органи влади, розміщення підприємства, інфраструктура, законодавство тощо. До факторів опосередкованого впливу належать кліматичні умови, рівень техніки та технології, стан економіки, політичні обставини, міжнародні події, міжнародне оточення.

Кожний з факторів прямого чи опосередкованого впливу має різну глибину чи застосовуючи термінологію інформаційних систем — пертінентність як співвідношення безпосереднього впливу конкретного фактора до загального впливу всіх факторів, що визначають умови в яких функціонує підприємство.

Розвиток організаційної структури як сукупності певних соціально-економічних параметрів концентрує увагу в першу чергу на факторах внутрішнього середовища, адже організаційна структура управління підприємством виступає одночасно і як фактор впорядкування со-

ціальних відносин всередині організації, і як результат реалізації функцій менеджменту організування, що передбачає певний вплив одного індивіда на діяльність іншого.

В управлінській літературі широко подається класифікація різноманітних типів структур управління організаціями. В загальному, їх можна звести до таких модифікацій: лінійні, функціональні і змішані.

Лінійна структура заснована на зосередженні всіх виробничих і управлінських функцій у керівника. В цій структурі, повноваження прямі (лінійні), вони спрямовані від вищої ланки управління до нижчої. Соціальна складова лінійної структури з одного боку фіксує універсальний характер діяльності кожного працівника, як правило без жорсткої стандартизації. З іншого боку — лінійні повноваження авторитизують роль керівника, доводять його вплив на підлеглого до абсолюту. Простота процесів лінійних структур дозволяє будувати досить ефективну систему прямого контролю та спрощує процес реалізації владних повноважень за рахунок єдності розпоряджень.

Лінійна структура є базовою компонентою інших типів структур, які як правило починають свою еволюцію з більш простого типу і рухаються у напрямі ускладнення процесів управління. Разом з тим, базова одиниця структури (підрозділ) будь-якого типу інших ОСУ є як правило лінійною по характеристиці її внутрішніх процесів та формі здійснення управлінських впливів.

Ускладнення операційної діяльності, збільшення обсягів виробництва і як наслідок збільшення числа виконавців(працівників) як об'єктів управління, супроводжується змінами у кількісних та якісних характеристиках елементів організаційної структури. Застосування принципу спеціалізації як невід'ємної складової розподілу праці у процесі вдосконалення виробництва трансформує лінійну структуру у напрямі фіксації певної функціональності структурного підрозділу. Таким чином, лінійна структура еволюціонує у функціональний тип.

Функціональній структурі властива підпорядкованість виробничих підрозділів (виконавців) загальному персоналу управління виходячи з специфіки(функцій) виконуваної роботи.

Функціональна структура може бути використана в тих випадках, коли існує потреба в ефективному спеціалізованому управлінні, на підприємстві функціонують спеціалізовані структурні підрозділи з високим рівнем автономії, але для стабільної діяльності цього типу ОСУ, зовнішня та внутрішня ситуація на підприємстві й навколо нього має бути достатньо стабільною та прогнозованою. Оскільки функціональна структура порушує базовий принцип єдності розпоряджень, то цей тип ОСУ в чистому вигляді практично не застосовується в бізнесі, а

найпоширенішим підходом до організаційної побудови є лінійно-функціональний, або змішаний.

Лінійно-функціональна структура поєднує переваги лінійної(єдність розпорядність та контроль) та функціональної(спеціалізація та масштабність) структур і ґрунтується на єдності розпорядження й кваліфікованому здійсненні функцій управління керівництвом організації.

Разом з тим, трансформація лінійної структури у лінійно-функціональну є доволі неоднозначним процесом, що супроводжується не тільки позитивними економічними ефектами за рахунок спеціалізації, але й породжує певні точки напруження у соціальних аспектах управління організацією. Серед недоліків лінійно-функціональної побудови організації можуть бути розбіжності між лінійними і функціональними рівнями управління. Лінійні працівники, в тому числі лінійні керівники часто протидіють діяльності функціональних експертів через звуження кута сприйняття виробничої ситуації суто через призму вузькоспеціалізованих інтересів окремого структурного(лінійного) підрозділу. Розбіжності можуть виявитися й у неправильному тлумаченні одержаної від функціонального підрозділу або навіть спотвореної (несвідомо або свідомо) у процесі передачі інформації, переданої лінійним виконавцям.

При сучасних масштабах і формах кооперації суспільного виробництва ускладнюється забезпечення узгодженості та обмежується ринкова перспектива, якщо розвивати організацію лише на традиційних структурах лінійно-функціонального типу.

Сучасна організація вимагає адаптивності та здатності рухатись за змінами потреб споживачів, що спонукає будувати структуру управління з врахуванням сегментації ринку. Також по мірі територіальної експансії, рухаючись на регіональні ринки, організація змушена пристосовувати структуру управління до діяльності в різних економічних середовищах. Крім того, виробничий розвиток організації призводить до акцентування уваги на вдосконаленні операційної складової шляхом посилення внутрішньо організаційної диверсифікації, внаслідок якої структурні підрозділи набувають певної унікальності та відособленості від інших організаційних одиниць.

Отже, лінійно-функціональні структури змінюють функціональну спрямованість своїх підрозділів та еволюціонують до дивізіональних структур, що по суті є їх модифікантами, зформованими за принципом орієнтації на ринкову потребу. До дивізіональних структур відносять: дивізіональну продуктову, дивізіональну регіональну та дивізіональну ринкову.

Дивізіональна продуктова організаційна структура формується з врахуванням диверсифікації виробничої діяльності підприємства. Використання даної структури є доцільним при операційній специфіці товарів або послуг, що виробляються на підприємстві. Якщо виробничі процеси по окремих продуктах суттєво відрізняються, то найбільш ефективним є формування організаційної структури саме за продуктовим принципом. З соціально-економічної точки зору, одним з найсуттєвіших недоліків даної структури є конфлікт інтересів структурних підрозділів у розподілі виробничих ресурсів. Внутрішньофірмова боротьба за ресурси може послабити ринкові позиції. Також можливим є формування “зон комфорту” для окремих структурних підрозділів у випадку тяжіння топ-менеджменту до підтримки тих управлінських одиниць, які суб’єктивно ближчі до їх рівня виробничої кваліфікації та компетенції (загального розуміння конкретного виробничого процесу).

Розвиток організації, що опирається на кількісний критерій охопленням ринкового простору призводить до формування ОСУ, структурні підрозділи яких створюються за територіальним принципом, тобто фізичне збільшення території діяльності організації потребує пристосування до умов певної ринкової зони, що супроводжується набуттям специфічних організаційно-економічних рис окремим підрозділом. В такому випадку можливим є використання дивізіональної регіональної організаційної структури.

Перевагою даної організаційної структури є орієнтація на реалізацію виробничого потенціалу виходячи з потреб даного регіону, проте на загальному організаційному рівні, в даній структурі присутні ризики втрати спільних орієнтирів розвитку та відносно неефективна витрата ресурсів через дублювання певних управлінських функцій або ж виробничих витрат на регіональному рівні. Соціально-економічними особливостями регіональної ОСУ є “корпоратизація” інтересів структурного підрозділу, адже територіальна відособленість з одного боку та регіональні соціально-культурні особливості персоналу з іншого боку зумовлюють формування унікальних особливостей регіонального підрозділу і в деяких випадках можуть зумовити різнорівневі конфлікти економічних інтересів.

Якщо підприємство здійснює диверсифікацію вироблених продуктів для різних груп споживачів, то відповідною формою організаційної структури є дивізіональна ринкова організаційна структура. Перевагою даної структури є цільова спрямованість на задоволення потреб споживачів, що дозволяє охопити різні сегменти ринку та зміцнює конкурентну позицію підприємства.

Недоліком дивізіональної ринкової організаційної структури є виникнення конфлікту інтересів між структурними підрозділами стосов-

но ринкової сегментації, адже в деяких випадках товари можуть споживатись різними групами споживачів, що зумовить внутрішню фірмову конкурентну боротьбу та може спричинити неефективну витрату ресурсів та втрату спільного стратегічного вектору розвитку структурних підрозділів.

Отож, дивізіональні ОСУ на певному етапі організаційного розвитку є ефективним інструментом трансформації лінійно-функціональної структури в напрямі більш ефективного використання організаційного ресурсу. На наш погляд, рух організаційної структури від більш простої до більш складної в багатьох моментах взаємопов'язаний з життєвим циклом організації(ЖЦО). Поступова, еволюційна зміна фаз організаційного розвитку супроводжується зміною форм ОСУ. Зокрема на фазі зародження організації найчастіше формується лінійна ОСУ, по мірі переходу у фазу зростання, розбудова організації супроводжується формуванням лінійно-функціональної структури, врешті на фазі стабілізації(зрілості) більш ефективною виявляється дивізіональна структура. Проте перехід організації до фази зрілості, рано чи пізно ставить дилему подальшого організаційного розвитку — або згасання, або відродження у новому вигляді, або ж з позицій організаційного розвитку — реструктуризація.

Відновлення організаційної активності у вигляді потреби в реорганізації як можливості подальшого існування організації з одного боку та розвиток ринку з власною потребою у постійній і динамічній зміні форм функціонування організації породжують необхідність формуванні організаційних структур, що зорієнтовані на швидке і динамічне пристосування до потреб організаційного розвитку згідно з ринковими умовами. Такими структурами є так звані адаптивні організаційні структури: проектна та матрична.

Проектна організаційна структура властива організаціям, що сконцентровані на вирішенні виробничих завдань із завершеним циклом виробничого процесу, тобто такі організації фактично здійснюють виробництво унікального продукту і по мірі реалізації виробничих завдань змушені залучати різних виконавців у залежності від специфіки об'єкту виробництва.

Проектна структура ефективна для організацій з спеціалізацією на унікальних продуктах, проте її важко застосувати при реалізації складних виробничих завдань, крім того її використання зумовлює перевитрату ресурсів, адже в певний момент реалізації проекту частина виконавців може і не використовуватись в силу відсутності виробничої потреби. Більш ефективною та зорієнтованою на виробництво є матрична організаційна структура.

На відміну від проектної структури у матричній структурі відбувається перепідпорядкування виконавців в залежності від виробничих потреб окремих напрямів операційної діяльності(проектів). Дана структура дозволяє більш ефективно витратити ресурси, проте основним недоліком її функціонування є складний механізм координації діяльності виконавців та потенційна загроза виникнення конфлікту інтересів між керівниками функціональних підрозділів та окремих проектів.

В сучасних умовах, організаційний розвиток все більше залежить від інноваційних підходів до методів та інструментів управління організацією. В площині змін ОСУ, вплив інноваційного чинника зумовлює зміни у концепції організаційної побудови (як сукупності теоретичних та практичних методів) та в інструментарії управління(як сукупності інформаційно-програмних та технічних рішень), що супроводжується появою нових організаційних форм ОСУ — мережевих структур.

Каталізаторами для розвитку мережевих структур виступили: загострення конкуренції і її перехід на глобальний рівень, що як наслідок дало ускладнення виробничої та комерційної діяльності підприємств, створило високий рівень невизначеності зовнішнього середовища, посилило розуміння ролі інформації як економічного ресурсу і підвищило значення фактора часу; зростання кількості пропонованих продуктів і послуг за одночасного зниження їх життєвих циклів; зростання темпів інноваційних змін.

Початково, мережеві структури як нові форми економічної взаємодії з'явилися на початку 90-их років, хоча економічні передумови їх виникнення було закладено раніше як наслідок глобалізації світового економічного простору. Мережеві структури — це децентралізовані об'єднання партнерів (організаційних елементів) на основі інтерактивної взаємодії.

Мережеві структури по суті є глобальним економічним трендом раціоналізації управління яке технологічно призвело до створення так званих динамічних віртуальних організацій (віртуальних команд, віртуальних корпорацій, віртуальних підприємств), функціонування яких започатковується на активній взаємодії їх членів і підрозділів через глобальні комп'ютерні мережі великої кількості незалежних підрядників для вирішення конкретної проблеми.

Процес формування мережевих(віртуальних) організацій обумовлений виникненням багатьох нових комерційних моделей та організаційних схем, що базуються на інформаційних технологіях, які започаткували процес розпаду традиційної, вертикально-організованої моделі управління організацією. Віртуалізація діяльності знижує невиробничі витрати підприємства, особливо в сфері менеджменту, адже з'являються інтер-

активні комп'ютерні системи підтримки прийняття рішень, електронні системи управління підприємством, он-лайнві електронні торговельні площадки міжфірмової торгівлі тощо.

Віртуальні структури забезпечують переважні конкурентні переваги завдяки істотному зниженню операційних витрат на основні та обігові кошти, оптимізації бази оподаткування. Водночас, в якості основного активу у новітніх ОСУ виступають знання, а більша частина роботи відбуваються в свідомості людини або у віртуальному інформаційному просторі. Під час реструктуризації організацій, традиційні ієрархічні структури замінюються більш гнучкими і рухливими мережевими формами організації у різних сферах діяльності, що є чітким трендом у розвинених економічних системах.

Поява мережових структур з одного боку є наслідком еволюції традиційних ОСУ, а з іншого: є інновацією організаційних змін. Традиційна структура в своїй основі опирається на ієрархічний характер – тобто існує багаторівнева система управління, що діє за принципом “наказ → підпорядкування → результат”. Протягом багатьох десятиліть така структура себе виправдовувала. Однак з плином часу вертикальні конструкції виявляються занадто жорсткими, щоб відповідати зростаючій динамічності середовища.

Ієрархічної порядок розрахований на відносну стабільність середовища комунікацій, але зі зростанням динамізму і невизначеності в індустріальну епоху головною рушійною силою розвитку на локальних, ще не глобалізованих ринках, стає конкуренція, що постійно “тисне” на організаційну структуру, спонукаючи її до змін.

У постіндустріальну епоху, глобалізація зробила конкуренцію настільки потужною і всеохоплюючою, що функція основного механізму у розвитку систем переходить до вищих форм кооперації, пов'язаних з інтерактивною координацією дій колективу учасників, спрямованих на отримання синергетичного ефекту від спільної діяльності.

Тому трендом розвитку сучасних організацій стає неієрархічний підхід з переважно плоскою структурою управління, заснованою на принципі “домовленість → угода → результат”, що створюють феномент “горизонтальних корпорацій”. Такі організаційні структури почали все більше витіснити вертикальні корпорації з технологічно складних сфер, особливо пов'язаних із частою зміною продукції, зокрема, автомобілебудування, приладобудування, електроніки. Характерними ознаками неієрархічних організацій є:

- усунення ієрархічного розподілу праці (усуваються відмінності в статусі, рангу, розмірах заробітної плати);

- розповсюдження “трагетованих” посадових інструкцій, що орієнтовані не на визначення чітких завдань та повноважень, а на досягнення певних результатів діяльності;

- розробка і впровадження інформаційно-програмних рішень, що дозволяють робочим групам спілкуватися між собою і спільно вирішувати проблеми не використовуючи традиційний ієрархічний механізм управління.

Розвиток і ускладнення науково-виробничих зв'язків зумовили зміни, що виявилися у появі нових організаційних форм взаємодій між підприємствами і всередині них. Відмінною ознакою сучасних транснаціональних корпорацій, банків, різних асоціацій і міжурядових організацій виступає комбінування елементів і традиційної ієрархії, і мережових структур. Поєднання ієрархічної організації, що має чітку вертикальну залежність елементів системи, з рухомою горизонтальною мережевою організацією дозволяє ефективно використовувати переваги зазначених структур. Для розуміння сутності мереж виділяють їхні основні відмінності від інших форм управлінських структур, зокрема й від гібридних, багато з яких можна розглядати як мережі.

До основних особливості мережових структур, які відрізняють їх від ринку та ієрархії можна віднести: заміна вертикальної ієрархії ефективнішими горизонтальними зв'язками, відсутність ієрархічності; вища гнучкість і реакція на зміну вимог споживачів в силу автономності учасників і можливості швидкої заміни партнера; істотне значення особистих зв'язків, які визначають довіру учасників один до одного, що спрощує процедуру досягнення домовленостей і прийняття рішень.

Традиційні ієрархічні та бюрократичні форми організації та управління здебільшого не відповідають зростаючим вимогам до сучасних підприємств щодо їх здатності до швидких змін, навчання і модернізації. При переході до мережових організаційних форм жорсткі суб'єктно-об'єктні зв'язки у сфері управління неминуче починають розпадатися і поступово набувають характеру суб'єктно-суб'єктних відносин. Це відповідає зрушенню від стратегічного до комунікативного типу управління та організації. Слід зазначити, що в теорії менеджменту чітко простежуються дві концепції мереж: розгляд мережі як нової форми організації підприємства на протигагу традиційним формам ОСУ, а також концепція розвитку мережевого/віртуального підприємства – мережі підприємств, що є формально незалежними, але об'єднують свої ресурси для формування додаткових компетенцій, потрібних у межах ланцюжка зі створення конкретної споживчої цінності.

Більшість великих корпорацій, фінансово-промислових груп будують і реалізують організаційні структури за унітарним і холдинговим типом, які менш пристосовані для роботи в умовах постіндустріаль-

ної економіки і заважають розвитку конкурентоспроможності і окремих елементів, і корпорації загалом. Глобальна економіка диктує свої правила гри і вимагає більшої гнучкості від великих промислових підприємств. Вона заснована не тільки на сучасних Інтернет-системах, але й на нових організаційних формах. На основі різного виду об'єднань, комплексів, інтеграційних утворень формуються кластери як форми розвитку мережевих структур.

Світова економіка і всі її підсистеми перетворюються в кластерно-мережеві структури – пластичніші, ніж ієрархії, і водночас більш інтегровані, ніж модель ринку. Можна виділити першопричини формування таких структур.

По-перше, на відміну від індустріальної економіки, пов'язаної з масовим виробництвом однотипної продукції і ефектами масштабу, постіндустріальна економіка розрахована на безперервне оновлення видового складу створюваних благ і ефекти різноманітності. У цих умовах світ поступово відходить від ієрархічних конструкцій з вертикальною субординацією, від влади потужної державної бюрократії та корпорацій-гігантів.

По-друге, завдяки інформаційно-комунікаційним технологіям система економічних контактів переходить сьогодні в інтерактивний режим, заснований не на ринкових цінових сигналах, а на прямому зв'язку продавців і покупців через Web-сайти або мобільні додатки.

В умовах, коли виробництво все більш індивідуалізується, а виробник визначає його параметри в прямій кооперації зі споживачем, традиційні торговельні посередники витісняються інформаційними (мережеві платформи), якими володіють віртуальні інтернет-компанії. Формуючи бази даних про запити численних груп користувачів за сферою уподобань, ці компанії створюють он-лайнове економічне середовище і розвивають віртуальні просторові центри інформаційних зв'язків, навколо яких виростають глобальні економічні мережі.

По-третє, традиційна ієрархічна структура на чолі з єдиним керівним центром не справляються із збільшеними потоками економічної інформації і стає неконкурентоспроможною поряд з саморегульованими мережевими системами, побудованими на горизонтальних зв'язках і солідарних узгодженнях – колабораціях, за визначенням А.Томсона і Дж.Перрі, як процесу погоджень (формальних та неформальних) між автономними одиницями, під час якого створюються спільні правила і структури [11].

По-четверте, процес залучення економічних агентів у кластерні мережі набуває глобального характеру. Кластери стають головною площиною взаємодії у структурі світового ринкового простору і всіх

його підсистем. Як і будь-яка мережа, вони є гібридною конструкцією, що займає проміжну позицію між ринком та ієрархією.

Процеси мережевої взаємодії чинять безпосередній вплив на зміст соціально-економічних і організаційно-економічних відносин, що знаходить своє втілення у поглибленні процесу розмежування прав власності, розробці та реалізації стратегій розвитку, заснованих на горизонтальній інтеграції, які передбачають високий рівень довіри між учасниками мережі. Це призводить до формування особливої культури підприємництва, яка базується на усвідомленні взаємозалежності. З 2000-х років у світі почали поширюватися мультилокальні мережеві компанії, побудовані не на централізованому контролі як класична мультинаціональна корпорація, а на колаборації безлічі незалежних організацій і цивільних осіб, зокрема споживачів, постачальників, партнерів і прямих конкурентів. Ця децентралізована модель організації бізнесу різко знижує виробничі та трансакційні витрати, оскільки ризики, виграші, компетенції та ресурси, пов'язані з реалізацією нових проектів, розподіляються по глобальній мережі контрагентів.

Отже, модель організаційної структури підприємства повинна будуватись на органічній єдності організаційної структури управління, ринкових умов функціонування підприємства та його внутрішніх можливостей(ресурсів). На наш погляд, соціально-економічні параметри такої моделі можна відобразити наступним чином.

Формою організації складових елементів підприємства як системи є його структура, що відбиває впорядковане розташування елементів як певної впорядкованої їхнього взаємозв'язку, перетворюючи діючу структуру в систему. Відповідно структуризація системи управління знаходить свій прояв (відбиток) у функціонально відособлених одиницях управління, що є ланками структурного ланцюжка управління. Виробнича структура невіддільна від відповідної структури управління як основа економічного процесу. Організаційна структура є одночасно способом і формою об'єднання персоналу фірми для здійснення виробничих і управлінських завдань, а також реалізації потенціалу підрозділів організації за допомогою створеного керівництвом механізму координації та інтеграції всіх елементів організаційної структури підприємства.

Відносна ефективність того чи іншого типу організаційної структури визначається різноманітними зовнішніми і внутрішніми факторами. Як правило ОСУ еволюціонують від більш простих до більш складних форм, кожна з яких відображає специфічну систему організаційної взаємодії з власними перевагами та недоліками. Ринковий тиск, напруження конкурентної боротьби та потреба у розвитку організаційної структури постійно змінює вимоги до управління, внаслідок чого

відбувається трансформація організаційних структур та поява неієрархічних (мережевих) систем управління сучасною організацією.

Модель трансформації організаційних структур управління та її параметри

Соціально-економічні характеристики	Лінійна структура	Лінійно-функціональна структура	Дивізіональна структура	Адаптивна структура	Мережева структура
Ключові особливості	Чітка ієрархічність	→ Функціональність підрозділів	→ Продуктова, територіальна чи ринкова спеціалізація	→ Динамічна організаційна та виробнича спеціалізація структурного підрозділу	→ Декомпозиція організаційної структури як чітко впорядкованої сукупності структурних елементів
Умовні переваги	Простота комунікацій та управлінського контролю	→ Використання переваг спеціалізації	→ Адаптивність до операційних особливостей	→ Гнучкість використання організаційних ресурсів	→ Динамічність змін як організаційної структури так і операційних процесів
Умовні загрози	Конфлікт інтересів: “працівник-керівник”	→ Конфлікт інтересів “функціональний підрозділ-лінійний підрозділ”	→ Конфлікти інтересів “центральний апарат управління - структурний підрозділ” та “структурний підрозділ-структурний підрозділ”	→ Конфлікти інтересів “центральний апарат управління - структурний підрозділ”; “функціональний підрозділ-структурний підрозділ”; “структурний підрозділ-структурний підрозділ”	→ Конфлікт базових принципів управління (єдність розпоряджень, централізовані контроль, підлеглих інтересів тощо) та принципів управління децентралізованою структурою
Етап ЖЦ організації	Становлення	Зростання	Стабільність	Реструктуризація	Реструктуризація, Становлення

До основних передумов розвитку мережевих структур можна віднести:

- глобалізацію бізнесу та посилення міжнародної конкуренції;
- появу глобальних швидкозмінних ринків, де постійно генеруються інноваційні продукти, послуги та технології;
- прискорення процесів оновлення технологій та їх динамічне проникнення через кордони галузей і держав;
- суттєве зростання невизначеності бізнес-середовища, що вимагає нетрадиційних методів адаптації до нових умов;

- бурхливий розвиток внутрішньо- і міжфірмових комп'ютерних мереж і як наслідок виникнення нового типу ділових комунікацій;
- зниження витрат на управління потоками інформації.

Глобальне поширення мережевих структур дозволить окремим економічним системам розвиватися стрибкоподібно, за рахунок внутрішньої реструктуризації, що відкриває трансформаційним економікам шанс для інноваційного прориву.

У сучасних умовах, постіндустріальний розвиток економічних систем здійснює значний тиск на організаційні структури, особливо організацій, що функціонують в умовах трансформаційних економічних змін. Існує ймовірність того, що глобальні кризові явища поступово зруйнують традиційну модель світового ринку і на зміну класичним ТНК, що є основою сучасної міжнародної економічної системи, придуть динамічні мережеві організації зформовані на основі віртуалізації економічної взаємодії.

Передумовами цього процесу є те, що за умов наддинамічності зовнішнього середовища у всьому світі зароджуються нові структуроутворювальні ланки: транснаціональні мережеві альянси замість суверенних держав і трансгалузеві кластерні мережі замість промислових регіонів та галузей. Подальша кластеризація світової економіки призведе до утворення ще більш потужних мережевих систем, що діють над кордонами країн і територій, а це ставить нові виклики перед керівниками сучасних організацій та національних економік.

Це, передусім, стосується України, де процес системних реформ має включати послідовне усунення внутрішньо-економічних та внутрішньо-організаційних бар'єрів для безперешкодного розвитку горизонтальних зв'язків. Активне використання інтернет-технологій для формування різноманітних мережевих альянсів в економіці, в умовах глобалізації суспільства, забезпечить досягнення реалізації перспективних цілей розвитку окремих економічних структур завдяки формуванню організаційного ресурсу нового типу і на основі ефективної мережевої взаємодії дозволить досягнути позитивного синергетичного ефекту.

Список використаних джерел

1. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. Спб.: Питер, 2012. 512 с.
2. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. М.: Дело, 1992. 702 с.
3. Дідковська Л.Г. Гордієнко.і П.Л. Менеджмент: навч. посіб. К.: Алерта, КНТ, 2007. 516 с.
4. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями: монографія 2-ге вид., доп. і перер. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2004. 420 с.

5. Управління підприємством: організаційно-економічний аспект: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Нижника, канд. екон. наук, доц. М.В. Ніколайчука. Хмельницький: ХНУ, 2010. 389 с.
6. Мошек Г.Є. Поканєвич Ю.В., Соломко А.С., Семенчук А.В. Менеджмент: навч. посіб. / заг. ред. Г.Є. Мошека. К.: Кондор, 2009. 392 с.
7. Шегда А.В. Менеджмент: навч. посіб. К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. 583 с.
8. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник К.: Академвидав, 2005. 608 с.
9. Менеджмент і адміністрування: підручник для бакалаврів. Том 1 / за ред. Галушки З.І., Терлецької Н.М. Чернівці, 2013. 400 с.
10. Яненко І. Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика : монографія. Миколаїв : Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. 380 с.
11. Thomson A. M., Perry J. L. Collaboration Processes: Inside the Black Box. *Public Administration Review*. 2006. Vol. 66. № 1. P. 20–32.

3.3. Інноваційні механізми управління розвитком територіальних громад

Інновації в галузі державного управління місцевим розвитком є основою забезпечення результативності процесу децентралізації. Оновлені механізми публічного управління повинні бути спрямовані на посилення дієздатності територіальних громад, реалізацію основних цілей і задач сталого розвитку, мотивацію соціального капіталу, модернізацію ресурсного потенціалу територій. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю з'ясування сутності та інструментів державного регулювання розвитком територіальних громад, побудови інноваційної моделі субординації між різними рівнями державного управління. В умовах децентралізації це створить для громад можливості забезпечення соціально-економічних та просторово-територіальних інновацій, підвищить ефективність надання публічних послуг.

Дослідженню проблем місцевого самоврядування, у тому числі з'ясуванню ролі держави у сфері місцевого розвитку, присвячено праці В. Бесчастного, В. Борденюка, І. Бутка, П. Ворони, П. Гураль, С. Газарян, Є. Глухачова, Р. Давидова, І. Дегтярьової, І. Дробота, І. Дробуш, В. Кампо, Н. Камінської, А. Коваленка, М. Корнієнка, Ю. Молодожен, М. Орзіха, Г. Падалка, О. Пастернак, Р. Плюща, В. Погорілка, М. Пухтинського, О. Слобожана, Ю. Тодики, О. Фрицького, В. Шаповала та інших дослідників.

Формування нової філософії територіальної організації державної влади, на основі нового просторово-територіального підходу, викликано гострою необхідністю перерозподілу ступеня відповідальності і інструментів прийняття рішень між органами державної влади та місцевого самоврядування в умовах адміністративної реформи. Нова філософія є основою для створення інститутів місцевої демократії, розробки ефективних механізмів участі громад у розв'язанні проблем місцевого самоврядування, розвитку та посилення політичної й адміністративної відповідальності за результати прийнятих рішень. Інноваційні механізми державного регулювання розвитком ОТГ повинні базуватись на принципах забезпечення громад рівними стартовими можливостями, добровільності об'єднання ресурсів і територій, на створенні мотиваційних механізмів підвищення результативності діяльності бізнесу, активізації людського, соціально-економічного, матеріально-технічного, природного потенціалів, розширення міжмуніципального співробітництва та процесу партисипації.

Ефективність механізмів державного управління може бути забезпечена при створенні інноваційної моделі, зображеної на рисунку 1, коли розвиток громади представлено як явище. При цьому на нього впливають: державне сприяння розвитку соціального капіталу ОТГ; мобілізація громади і мотивація стекхолдерів; сприяння формуванню свідомості і спільного бачення стратегічних орієнтирів з боку мешканців громади; сприяння створенню ресурсних паспортів ОТГ та «карти активів»; наявність наукового обґрунтування напрямів стратегічного планування інтегрованого розвитку громади; створення умов для реалізації програм, проектів за рахунок внутрішніх ініціатив та ресурсів. В моделі забезпечується послідовний перехід від одного етапу до іншого, що в підсумку створює платформу для взаємодії держави та громад, забезпечує зворотній зв'язок в механізмі прийняття рішень та реалізації державної політики децентралізації. Потрібно зауважити, що кожна соціальна система є унікальною інституцією, тому підхід уряду щодо термінів і періодів децентралізації для кожної громади повинен бути індивідуальним, не змінюються лише принципи. Так, *розвиток соціального капіталу, де людина виступає не лише інструментом капіталізації, ресурсом, але і метою розвитку ОТГ* у напрямі підвищення рівня та якості життя населення є центральним орієнтиром на всіх етапах життєдіяльності громади: організаційному, регуляторному, інформаційному, проектної реалізації, впровадження нової моделі громади через розвиток громадянського суспільства та публічне управління.

Більше суб'єктивності спостерігається в оцінці організаційного етапу який орієнтовано на мобілізацію людського капіталу та інших ресурсів у межах певної території або громади. В цьому зв'язку, організацію громади потрібно визначати як спосіб мобілізації груп зацікавлених суб'єктів для виконання цільових завдань. Як свідчить практичний досвід, регулятор повинен вміло застосовувати інструменти проблемно-орієнтованого підходу, так як громадянське суспільство більш чутливо реагує на мобілізацію зусиль для вирішення проблем, що стосується кожного громадянина безпосередньо. В цьому напрямі державним органам потрібно безпосередньо працювати з кожним мешканцем індивідуально, а також з громадськими організаціями як формальними, так і неформальними.

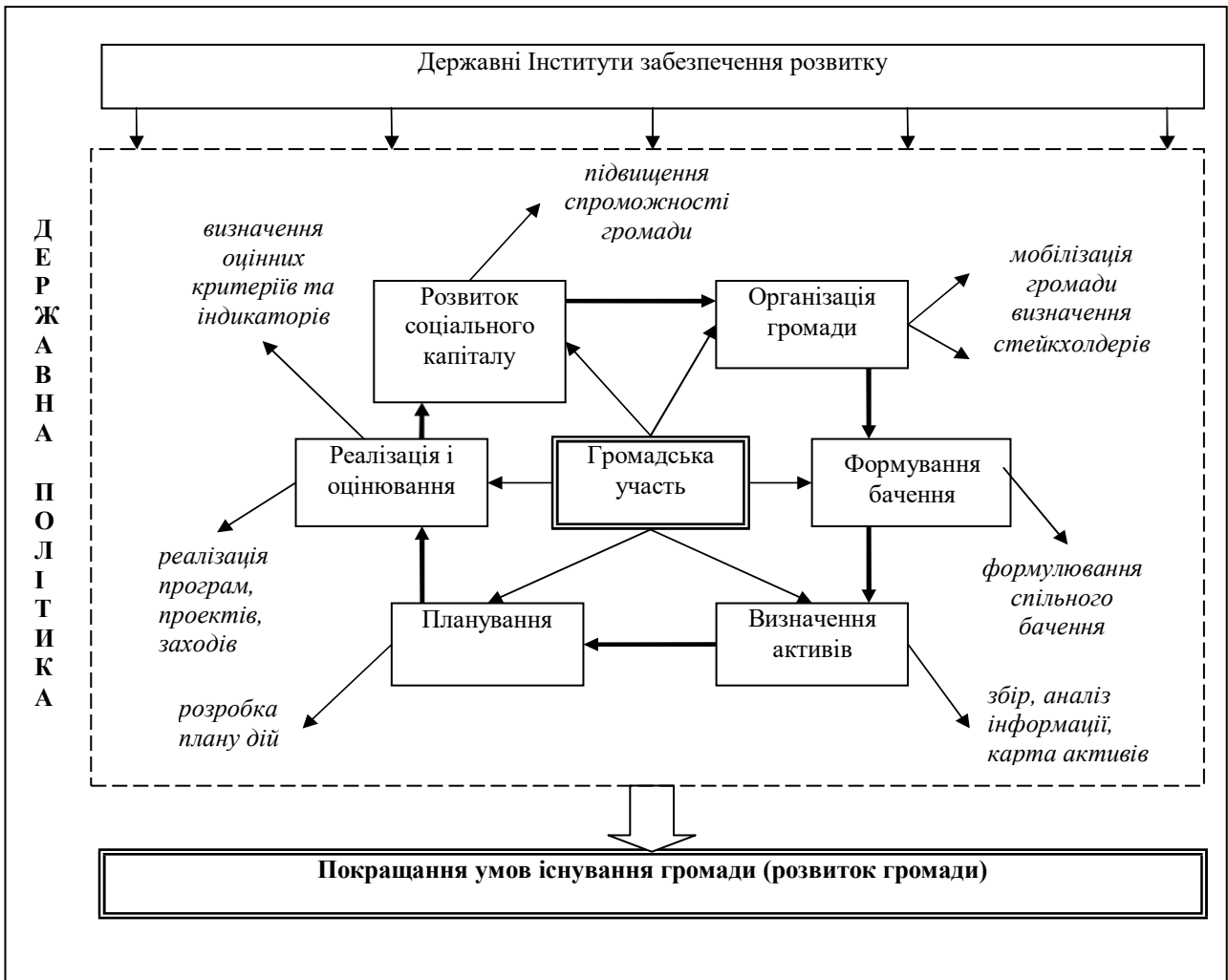


Рис. 1. Інноваційна модель розвитку ОТГ на основі партисипації

Джерело: складено авторами

Механізми державного регулювання розвитком ОТГ повинні акцентувати увагу на формуванні у громадськості бачення місії та візії розвитку громади, бачення майбутнього, що показує, якою стане громада в перспективі, шляхи досягнення консенсусу між інтересами різних соціальних груп та суспільних прошарків, напрямів стратегічного планування тощо. Ці заходи дозволять створити єдину концепцію розвитку громади, а головне повірити в неї пересічним громадянам як основу їх практичної реалізації. Задача уряду довести значущість, результативність та ефективність процесу децентралізації та формування об'єднаних територіальних громад для пересічних громадян.

Наступний етап включає аналіз інформаційних джерел, які відображають рівень розвитку громад, шляхом опитування, і формування на цій основі карти активів і паспорту громади як орієнтирів майбутніх перспектив і ймовірного виникнення проблем. Після інформаційної підготовки проведеної регулятором потрібно розробити механізми

процедури складання плану дій з розвитку громади на основі ефективного використання наявних активів та ресурсного потенціалу в напрямку оптимального задоволення потреб ОТГ та посилення демократизації суспільства. План дій повинен реалізуватись через програми і проекти, розширення фінансування, збільшення інвестицій, заохочення інновацій тощо.

Важливим є етап пов'язаний з реалізацією проектів та визначенням критеріїв оцінювання результативності діяльності як апарату управління, так і громади в цілому. На етапі реалізації проектів та програм регуляторним органам потрібно врегулювати нормативно-правове забезпечення процесу децентралізації відповідно до плану дій та цілей розвитку громади.

Наступним етапом впровадження нової моделі розвитку ОТГ є формування, за допомогою органів державної влади та місцевого самоврядування, активної громадянської позиції щодо успішної реалізації проектів та програм. Дієва участь громадян є найважливішою складовою для всього процесу розвитку громади. Людський та соціальний капітал – це основна рушійна сила позитивних змін. Роль державної політики щодо розвитку громад є суттєвою, але не визначальною. Дії уряду повинні носити суто індикативний, рекомендаційний характер, що стане гарантією самостійності позиції громади щодо власного майбутнього. Публічне, відкрите, прозоре та відповідальне консультування органами державної влади членів громади, представників місцевого самоврядування, членів формальних і неформальних громадських організацій, підприємців, перед прийняттям відповідальних рішень, важливий інструмент «м'якої демократії». Закріплення норм адміністративної відповідальності за недотриманням вимог законодавства у механізмі забезпечення виконання вимог публічного консультування громад сприятиме прискоренню їх розвитку. Контроль за дотриманням законодавчих норм у сфері публічного консультування громад потрібно покласти на представників Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини. Пріоритетними напрямками реалізації цілей державної політики, в цьому випадку, буде нормативно-правове регулювання, інституціональне забезпечення, оптимальний розподіл повноважень між органами державної влади і місцевого самоврядування, удосконалення територіального устрою та виборчого процесу.

Створення інституціональної основи забезпечення процесу децентралізації державної влади відбуватиметься саме на місцевому рівні та, у свою чергу, потребує як наявності відповідних ресурсів, так і повноважень щодо розпорядження ними.

Другий напрям – розробка більш дієвого законодавчого поля з питань розвитку територіальних громад в Україні. Наразі в Україні законодавче забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування та міжмуніципальної взаємодії працюють недостатньо ефективно і потребують оновлення. Наприклад, Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» за весь період дії, а це практично 20 років, мінявся 98 разів. За роки побудови незалежної України всього регулятором задіяні близько 70 законодавчих актів, які повинні забезпечити розвиток ОТГ. Як показує світовий досвід, на початку реалізації законодавчих ініціатив це загальноприйнята практика реформування, але постійні зміни законодавства тривалий період практично не дають орієнтирів для розвитку. Адміністративна реформа та проведення децентралізації владних повноважень потребують прийняття єдиного законодавчого документа, що регулюватиме процеси радикального оновлення механізмів публічного управління та місцевого розвитку. ОТГ реально повинні стати основним об'єктом державної політики у сфері розвитку місцевого самоврядування.

Третій напрям – оновлення законодавчого та інституціонального забезпечення розподілу повноважень між органами державної влади та представництвами місцевого самоврядування. На думку експертів «на нинішньому етапі необхідно встановити раціональні відносини між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, а також на основі принципу субсидіарності чітко розмежувати повноваження між органами місцевого самоврядування різних рівнів» [3, с. 80]. Представники органів державної влади повинні забезпечувати вирішення проблем пов'язаних зі створенням результативного інвестиційного процесу, реалізації прав громадян, ліквідації злочинності тощо. Представництва місцевого самоврядування несуть відповідальність за житлово-комунальне та фінансове забезпечення, розвиток виробничої, соціальної та ринкової інфраструктури, благоустрій громад тощо. Ефективне публічне управління забезпечується тісною взаємодією двох сторін держави та громадян, «які готові брати на себе відповідальність за стан справ у своїх містах та селах. Саме вони і є найбільш зацікавленою стороною в покращанні якості життя громади. Кількість таких ініціатив із самоорганізації людей для спільного облаштування громадських просторів, громадського комунального контролю, вирішення інших місцевих проблем постійно, особливо після Революції Гідності, зростає. І все, що на сьогодні потрібно від держави, – це не заважати цьому процесу розвитку, забезпечити його законність та інституціональність» [4].

Четвертий напрям – реформування законодавчої бази розв'язання проблем удосконалення територіального устрою. Конституція України

чітко визначає системоутворюючі елементи первинних суб'єктів місцевого самоврядування – територіальних громад та органів місцевого самоврядування функції яких пов'язані з адміністративно-територіальними утвореннями. Але, практика застосування Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» показала недоліки у врегулюванні актуальних проблем адміністративно-територіального устрою в період формування ОТГ. Створення територіальних громад на основі реалізації принципів добровільності, самозабезпечення та самофінансування залежить, в значній ступені, від реформування територіального устрою. Тому актуальним залишається прийняття Закону України «Про територіальний устрій» та суттєвих змін до Конституції України.

П'ятий напрям – покращення виборчого процесу та його законодавчого забезпечення. Підзвітність пересічним членам територіальних громад органів місцевого самоврядування та органів державної влади, реалізація принципів прямої демократії через законодавче закріплення місцевих референдумів і слухань повинно бути закріплено законодавчо. Посилити політичну відповідальність посадовців на місцевому рівні намагались через законодавчі ініціативи у проекті Закону про внесення змін до Закону України «Про місцеві вибори» щодо «підвищення рівня інформованості виборців про кандидатів у депутати місцевих рад та кандидатів на посаду сільського, селищного, міського голови, старости» (реєстр. № 3204 від 1 жовтня 2015 р.) та в альтернативному проекті Закону про внесення змін до Закону України «Про місцеві вибори» щодо інформування про зареєстрованих кандидатів на відповідних місцевих виборах» (реєстр. № 3636 від 11 грудня 2015 р.). Законодавчо закріплено необхідність розкриття певної інформації про кандидатів у депутати місцевих рад. Однак, запропоновані в законопроектах механізми інформування виборців (розміщення інформаційних плакатів) зіштовхнулися з проблемою недостатнього фінансування та обмеженості простору приміщень дільниць» [5]. Вдосконалення правового регулювання функціонування ОТГ є об'єктивною потребою, пов'язане розробкою принципово нової моделі управління територіями, зокрема через удосконаленням правового забезпечення суб'єктно-суб'єктних відносин місцевого самоврядування.

Критеріями оцінки соціально-економічного розвитку ОТГ виступають ряд кількісних показників, а саме демографічні дані, рівень освіти, доходів громадян, ставки оподаткування та інші статистичні показники. Ефективність розвитку територіальних громад визначається також якісними чинниками, які є більш суб'єктивними, але залишаються вимірними і за допомогою сучасних методик можуть більш точно розкривати сутність та специфіку проблем і процесів. Якісні чинники

розкриваються через оцінку соціально-економічних відносин в громаді та між громадами. Вони пов'язані з визначення суб'єктів та об'єктів власності, їх взаємодією тощо. Відповідне значення якісних показників спроможне спричинити вплив на результативність використання ресурсного потенціалу та просторово-територіальний розвиток в більшій мірі, ніж кількісні показники. За допомогою якісних характеристик можна оцінити обсяги та ефективність використання основних активів територіальних громад, визначити пріоритетний напрям розвитку громади: людський, соціальний, економічний, інфраструктурний, природний, інтелектуальний, інформаційний, ресурсний тощо. Вище перелічені активи через експертне оцінювання ефективності використання кожного ресурсу можуть бути оцінені як середньоарифметичне значення ряду показників за шкалою від 1 до 5, зокрема ілюстрація ефективного використання окремих ресурсів дозволяє виявити механізми оптимізації управління.

1. *Людський ресурс.* Ефективність використання людського чинника, який є основною продукуючою силою процесу розвитку громади, здійснюється через якісне оцінювання участі в минулих проектах та програмах, креативності ідей, що вносились на розв'язання проблем розвитку, ініціативності громадянського суспільства та представників органів влади. Це дає підстави визначити роль кожного. Члени ОТГ повинні мати стимули до самостійного, систематичного ініціювання питань та ідей, що забезпечуватимуть позитивну динаміку сталого розвитку громади. Сучасні фахівці з публічного управління, в умовах адміністративного реформування, перетворюються в якісних соціальних інженерів суспільного розвитку і мотивації діяльності людського ресурсу. Їх функції зводяться до систематичного якісного консультування, через яке визначаються ціннісні орієнтири та інтереси членів громади, можливості якісного розвитку, альтернативи в прийнятті управлінських рішень тощо. Економічна практика показує, що в структурі витрат продукції, робіт, послуг якість проявляє себе через питому вагу заробітної плати і витрат на утримання та розвиток персоналу в ціні. Якість використання робочої сили може бути оцінена через рівень безробіття, зміну чисельності кваліфікованих, з вищою освітою працівників. Оцінюючи якісні характеристики ринку праці, потрібно, через опитування, порівняти їх з іншими громадами, регіонами, альтернативними сферами застосування кадрового та трудового потенціалу.

2. *Соціальні ресурси громади.* Якість соціального капіталу вимірюється, перш за все, рівнем та якістю життя населення в громадах, структурою кошика споживача, наявними кредитними програмами, доступністю медицини, освіти, системи культури, ступеня розвитку

соціальної інфраструктури, умов і змісту праці, якістю відпочинку, житлових умов, соціальних послуг та допомоги. Якісна система освіти в ОТГ – це основа ефективного розвитку людського капіталу. Це розвинене житлове і соціальне будівництво, створення робочих місць, розвиток підприємництва, впровадження креативних програм, проектів та технологій. Якість використання соціального капіталу нерозривно пов'язана з антиінфляційними заходами, що повинні проводитись в громадах і сприяти зниженню ціни кошика споживача та вартості життя сімей. Нова ціннісна орієнтація молоді визначає таке. Молоді сім'ї не стануть основою для розвитку об'єднаних територіальних громад без наявності якісних дитячих садочків, шкіл, медицини, житла, соціальної інфраструктури. Величезне значення якісні показники мають на успішність ведення бізнесу. Так розміщення бізнесу здійснюється відповідно до вартості його ведення, зручності розміщення, якісних і кваліфікованих трудових ресурсів, їх природного потенціалу, податкової політики. Неefективні процеси публічного управління в процесі створення та розвитку нового бізнесу в ОТГ, неякісні і обмежені інвестиції, бюрократизм дозвільної системи, стримують підприємницькі ініціативи та капіталовкладення в громаду. Ефективна місцева економіка, сприятлива податкова політика, дієві антимонопольні заходи та розвиток ініціатив підтримки конкуренції є запорукою якісного та сталого розвитку ОТГ. Для ведення якісного, свідомого, соціально спрямованого бізнесу громадам потрібно обмежити конкурентні переваги з боку великих компаній, зокрема агрохолдингів, передати активи, в тому числі і земельний ресурс, малому і середньому бізнесу. ОТГ з доступними для малого і середнього підприємництва комерційними об'єктами і земельними ділянками мають більше можливостей для розвитку. Якісний розвиток громад пов'язаний з інфраструктурним забезпеченням, удосконаленням телекомунікаційного обслуговування, якісним розвитком транспортної і ринкової логістики, систем водопостачання, утилізації твердих побутових відходів.

3. Природні ресурси громади. Геополітичне та природно-кліматичне становище громад може відігравати важливу роль для інвесторів, які визначають місце розміщення і розвитку бізнесу, можливості отримання доступу до ресурсів.

Якісне оцінювання розвитку громад «у межах усієї держави дає багато позитивних результатів як для окремих громад, так і для державної політики їх розвитку у цілому, насамперед дозволяючи з'ясувати основні загальні та специфічні проблеми у цьому процесі, визначити їхню важливість і невідкладність. Останнє дозволяє оптимально розподіляти наявні ресурси» [8].

Таким чином, основні напрями удосконалення державної політики розвитку територіальних громад в Україні базується на таких положеннях:

1. Інноваційності механізмів публічного управління та інструментів реалізації державної політики розвитку територіальних громад, удосконаленні процесу децентралізації влади, політичній волі потрібній для повномасштабного впровадження радикальних реформ. «Процеси з децентралізації мають завершитись визначенням нового формату територіальної організації державної влади на місцях, чітким розмежуванням повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, запровадженням законодавчих основ для дієвої місцевої демократії та активної громадської участі у вирішенні питань місцевого значення, запровадженням інститутів політичної відповідальності як на місцевому, так і на загальнодержавному рівні» [8].

2. Інновації в сфері державної політики розвитку громад, що визначаються можливостями впровадження партисипативних моделей сталого, інтегрованого розвитку ОТГ. Їх розробка включає ряд «етапів: розвиток соціального капіталу, організація громади, розроблення бачення, визначення активів, планування, реалізація й оцінювання. А розвиток громади як результат виражається в покращанні умов існування громади через колективні дії різних стейкхолдерів, насамперед через участь громадськості, яка має відігравати головну роль у цьому» [5].

3. На принциповому оновленні правової бази, яка повинна змінюватись в напрямках: 1) формування стійкої законодавчої основи для децентралізації влади в Україні щодо децентралізації шляхом внесення змін до Конституції України; 2) забезпечення оновлення законодавства з питань розвитку місцевого самоврядування в ОТГ України. Очевидно, що сучасна державна політика розвитку територіальних громад потребує оновлення Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (шляхом прийняття його в новій редакції), а також прийняття Закону України «Про територіальні громади в Україні»; 3) створення законодавчої основи для забезпечення чіткого розподілу повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування; 4) створення законодавчої основи для вирішення питань територіального устрою шляхом прийняття Закону України «Про територіальний устрій»; 5) удосконалення виборчого законодавства.

4. Ефективному використанні соціального капіталу громади, що передбачає якість його розвитку у структурному та когнітивному напрямках. «Зі структурної точки зору, взаємозв'язки між людьми у межах громади створюють соціальні мережі, які підсилюють розвиток громади шляхом посилення розповсюдження потоку інформації, ідей, продукції та послуг серед її членів. З когнітивної точки зору, взаємо-

зв'язки створюють почуття наявності спільних цілей, посилюють відданість загальній справі, сприяють взаємній довірі та вкорінюють норми взаємодії серед членів громади. Через його важливість для розвитку громад цей процес слід розпочинати саме з розвитку соціального капіталу, сприяння чому має бути одним з основних напрямів державної політики розвитку територіальних громад в Україні» [3].

5. Якісний розвиток громад, що визначається чинниками, які впливають на стан соціального капіталу ОТГ: 1) характеристика громади – соціальні, географічні, психологічні та інші атрибути громади та її членів, що сприяють успіху зусиль, спрямованих на розвиток соціального капіталу; 2) характеристика процесу розвитку соціального капіталу – компоненти процесу, за якими люди намагаються розвивати соціальний капітал; 3) характеристика організаційного забезпечення процесу розвитку соціального капіталу – якості людей, які організовують та здійснюють спроби з розвитку соціального капіталу.

Ефективність процесу розвитку соціального капіталу громади – це набір певних етапів, а саме: «визначення стейкхолдерів і створення організаційної групи; формулювання місії; збирання та аналіз інформації, розширення організаційної групи; формулювання бачення і складання стратегічного плану розвитку; створення команди з управління реалізацією плану; реалізація плану розвитку; корегування плану, оцінювання процесу і результатів» [9].

Забезпечення моніторингу й оцінювання дає можливість використовувати єдиний підхід до моніторингу і єдині показники оцінювання розвитку територіальних громад, що, у свою чергу, дозволяє проводити порівняння схожих громад (великих міст, міст, селищ, сіл) між собою для визначення лідерів та їхнього позитивного досвіду. Це надасть можливість визначити більш чітко можливі напрями допомоги з боку центральних органів влади і центрального бюджету для різних територіальних громад з метою побудови більш виваженої й обґрунтованої стратегії регіонального розвитку України. Чинники якості передбачають удосконалення відносини у громаді. Саме якісні показники впливають на вибір застосування ресурсного потенціалу, людські активи громади, соціальні, економічні, інфраструктурні та природні активи громади. Кожний із цих активів пропонується визначити як середнє значення від низки показників, які, у свою чергу, пропонується ранжувати за шкалою від 1 до 5 шляхом експертного оцінювання.

Таким чином, успішність реформи децентралізації залежить від здатності суспільства до переорієнтації на домінування показників якості публічного управління, системи охорони здоров'я, надання послуг в сфері освіти тощо. Розвиток процесу децентралізації повинен вийти на

принципово новий рівень територіальної організації державної влади на місцях з якісним механізмом розподілу функцій органів державної влади, місцевого самоврядування, впровадженням змін в законотворчий процес для розвитку ефективної місцевої демократії, створення механізмів активізації участі громадянського суспільства у вирішенні питань місцевого значення, запровадження інститутів політичної відповідальності на місцевому рівні. Дієвим інструментом удосконалення механізму державного регулювання розвитку ОТГ є запровадження публічної, прозорої, відкритої системи моніторингу й оцінювання розвитку територіальних громад.

Впровадження партисипативних моделей розвитку – це основа формування та реалізації державної політики розвитку територіальних громад, підґрунтям розвитку якої є створення необхідного нормативно-правового і організаційного забезпечення, а результатом – покращення умов існування громади. Відповідно до даної моделі розвиток громади як процес складається з шести основних етапів, замкнених у цикл: розвиток соціального капіталу (результат – підвищення спроможності громади), організація громади (результат – мобілізація громади і визначення стейкхолдерів), формування бачення (результат – формування спільного бачення), визначення активів (результат – створення «карти активів»), планування (результат – розроблення плану дій із розвитку громади), реалізація та оцінювання (результат – реалізація програм, проектів, заходів із розвитку, а також визначення оціночних критеріїв та індикаторів). Проте, хоча в моделі передбачено послідовний перехід від одного етапу до іншого, але на практиці розвиток громади може бути складнішим і нелінійним, через що деякі із зазначених етапів можуть тривати протягом усього процесу.

Сучасні тенденції розвитку суспільства створюють передумови до формування та застосування системи блокчейн. Зокрема в цьому контексті доцільно відзначити переваги технології формування розумних громад. Тенденція до організації «розумного» простору: SMART-community (розумної громади), SMART-технологій, SMART-будинків, «розумних міст» (розумної економіки, мобільності, оточуючого середовища, людей, проживання та управління) тощо окреслила прагнення сучасної особистості до розвитку та просторової організації середовища максимально лояльного до людини, де головним питанням є її здоров'я й розуміння ролі природи (здорова Земля – здорова Людина). Технології, що дозволяють гармонізувати відносини людини та природи (в першу чергу, раціонально використовувати ресурси, поліпшувати антропогенний вплив на природне середовище, зокрема через безвідходну життєдіяльність, використання джерел відновлюваної енергії, раціональне ресурсне використання, зниження витрат тощо) є важливими не лише

для окремої громади, але й визнані пріоритетними як Цілі сталого розвитку на рівні ООН. Схема відображення SMART-територіальної громади (рис. 2).

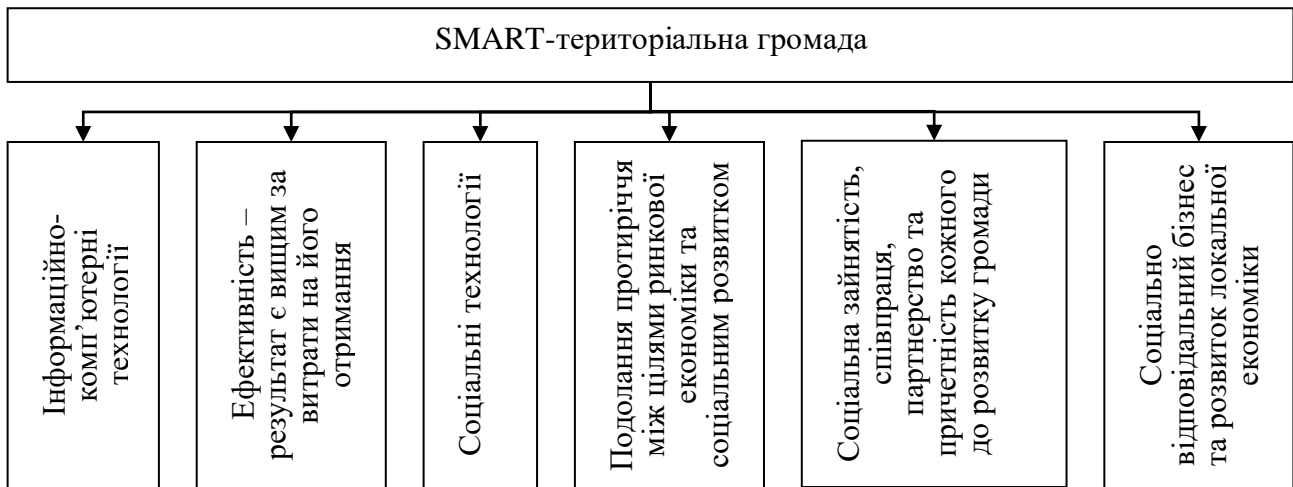


Рис. 2. Чинники реалізації цільових аспектів формування SMART-громади

Джерело: складено авторами

Наразі найбільш поширені два підходи до впровадження «розумних систем»: 1) «з нуля» – відзначається кращим плануванням та реалізацією передових рішень, а також високою вартістю змін, поступовим «старінням» технологій на стадії впровадження; 2) модернізація існуючих систем з використанням наявної економічної та ресурсної бази, залучаючи інвесторів й розподіляючи ризики, зокрема через участь мешканців (чим більшою є їх кількість, тим масштабнішими можуть бути реалізовані проекти [10]). Інтеграційний характер проектів, технологій, комунікацій дозволяє отримувати синергетичний ефект від їх спільної реалізації. Головними завданнями громад, що при цьому вирішуються, як правило, є безпека життєдіяльності, комфорт в просторі, створення позитивного іміджу.

Традиційні міста позбавлені можливості впроваджувати інвестиції й інновації в силу свого просторового завантаження (щоб розмістити щось нове необхідно зруйнувати те, що в них вже розміщено), що яскраво демонструють проекти Силіконова Долина, Іль-де-Франс, які спроектовані за межами мегаполісу. Альтернативним підходом до організації та управління розвитком територій є розвиток самоорганізованих громад, практична реалізація яких полягає в тому, що проводиться у сфері родових садиб і родових поселень. Проведені дослідження доводять доцільність застосування системи блокчейн в публічному управлінні та адмініструванні родових поселень.

Процеси децентралізації, які мають місце як в Україні, так і в світі, є сприятливими умовами становлення відповідних інституцій та платформ розвитку сільських територій на якісно нових засадах. На глобальному рівні ідеї екологізації життєдіяльності просувають учасники Глобальної мережі екологічних поселень (Global Ecovillage Network – GEN), на регіональному – жителі родових садиб (РС) та родових поселень (РП). Їх діяльність також охоплює активізацію творчого потенціалу населення світу, відновлення та створення об'єктів інфраструктури, значна увага до соціального капіталу, формування територіальних громад на принципах публічного управління, становлення простору як розумної керуючої системи взаємопов'язаних підсистем «Людина – Соціум – Природа». В основі всіх змін виступає світоглядний процес. Активізація спільної творчості та породження нею проектів є наслідком суспільно-структурних змін з позиції продукування, організації та споживання індивідами духовно-матеріальних благ.

Світова та вітчизняна практика створення та ефективного функціонування екологічних поселень та родових садиб є одним із ключових факторів, що сприяють застосуванню цієї системи. Активізація процесів розвитку сільських територій через реалізацію ідеї «Родова садиба» передбачає участь населення у питаннях нормативного врегулювання розвитку родових садиб та родових поселень (прийняття відповідного закону); сприяння розвитку нових населених пунктів на сільських територіях через зміну статусу земельної ділянки, створення банку земель, які можна надати громадянам України для облаштування родових садиб; активізація діяльності громадських організацій зареєстрованих у територіальних громадах, проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо суті ідеї «Родова садиба», організації поселення на рівні територіальних громад, в тому числі обмін досвідом, координація діяльності в середині руху, встановлення позитивних відносин між місцевим населенням та переселенцями тощо. Сформовані в межах територіальної громади інноваційні центри консолідації є продуцентами нових знань та технологій у колі однодумців, коли соціалізація й дружнє середовище самі є системою продукування соціального капіталу. Зважаючи на те, що середній вік поселенців 35 років, 80% з них мають вищу освіту (в тому числі 30% – інженерну) є можливість реалізовувати наукомісткі проекти.

Головна ставка при цьому робиться на інституції громадянського суспільства, зокрема діяльність громадських організацій. Самоорганізація на рівні місцевих громад найбільш повно і ефективно реалізовується в родових садибах (РС) і родових поселеннях (РП), які наразі починають розвиватися на теренах пострадянського простору та в ряді інших країн. Розвинуті поселенцями економічні відносини є реальним

базисом зниження рівня імпортової залежності країни. Завдяки особистому контакту спостерігається високий рівень горизонтального взаємодії між поселенцями, в тому числі РС, що дозволяє розширювати можливості приєднання трудових, матеріальних і фінансових інвестицій в розвиток територій через практику міжгрупової та мережевої взаємодії та державно-приватного партнерства. Частина поселенців є членами місцевого самоврядування (депутатами сільських і районних рад), що поєднують проблеми поселення і регіону в цілому. РС є частиною управлінської територіальної мережі, що за суттю являє собою блокчейн, і може забезпечити електронний документообіг, проведення місцевих референдумів при 100% опитуванні громадських думок, аудит ресурсів, закупівель, поставок, захисту інтересів власника. Технологічна блок-схема дозволяє розвивати цифрову аграрну економіку за допомогою реєстрів тварин, рослин і виробництв, а також забезпечити гарантію продовольчої безпеки і раціонального використання та перерозподілу ресурсів і енергії.

Родові поселення як публічні організації – це спільність людей, що проживає на території, об'єднані загальною інфраструктурою, діє на основі самоорганізації, виходячи з загальних інтересів, цінностей, традицій. Створювані без додаткового стимулювання з боку держави вони збільшили свою кількість (у 2000 році їх було 2, в 2018 р. – 100 в 20 областях України) в північній і центральній частині країни). Діяльність РС широко представлена на теренах Співдружність незалежних держав і ряду зарубіжних країн, Білорусі (понад 90% представників екологічних рухів), Казахстану, Австралії, Європи (зокрема, Латвії, Литви, Чехії), Північної та Південної Америки та інших країн.

Родове поселення як нова форма організації суспільства реалізує інтереси громади створюючи умови підвищення якості життя, охорони природи і правопорядку шляхом місцевого і загального самоврядування. Взаємні відносини в умовах РП формуються на принципах солідарності, взаємної соціальної відповідальності, довіри, участі в житті суспільства, спільної колективної роботи, організованої громадянської активності [11]. Ці принципи проявляються в екологічному просвітництві, організації заходів екологічних і народних місцевого, національного і міжнародного рівня, формуванні соціальних груп, головними з яких є робочі групи (з метою адміністрування окремих секторів розвитку громади) та загальні збори (віче [12]), рішення яких є прийнятним за спільного засідання не менше 70% їх членів. Публічне управління в родових поселеннях здійснюється за принципами прямої демократії через механізм прямого відкритого голосування під час прийняття рішень за умови участі кожного жителя в адміністративному процесі (рис. 3).

Віче як орган влади, інститут громадянського суспільства і здатний забезпечити самоорганізацію населення діє через загальне обговорення і прийняття рішень на основі інтеграції інтересів жителів і консенсусу. Як форма публічного управління самоорганізація діяльності в РП здійснюється через діяльність громадських організацій. Мережева організація системного публічного управління РП є феноменом, що сприяє скороченню терміну реалізації масштабних проектів [13]. Найбільш ефективним в роботі РП зарекомендував себе метод форсайту, зокрема мозкового штурму, що дозволяє знайти оптимальне рішення, заохотити жителів, навчати їх планувати майбутнє, оптимізувати процеси прийняття та реалізації рішень щодо адміністрування діяльності громади. Діяльність поселень фінансується за рахунок власного капіталу (понад 90%), а також за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, грантів та інших інструментів цільового фінансування. В представлену організаційно-комунікаційну структуру органічно може бути вмонтована система публічного управління на основі впровадження блокчейн технології, що дасть ряд інтегрованих ефектів в напрямку сталого розвитку як родового поселення, так і сільської території в цілому.



Рис. 3. Організаційно-комунікаційна структура Несолонської територіальної громади

Джерело: складено авторами

Враховуючи пріоритетний характер управління родовим поселенням – «без єдиного центру», – ефективним вбачається організація та автоматизація процесів адміністрування на основі впровадженої системи

блокчейн. Використання блокчейн в процесі прийняття управлінських рішень уможливує гарантування збереження всіх старих рішень: від висунення ідеї (з використанням індивідуального ключа), всі процеси узгодження (з використанням ідентифікаційних записів шляхом), внесенням всіх поправок, фіксації проміжних та кінцевих результатів з усіх розглянутих питань. Зміна навіть однієї літери, коми чи іншого знаку трансформує хеш-рядок перетворюючи його в інший. Функція є незворотною. Це дозволяє розглядати всі стадії того або іншого управлінського процесу, історію його формування та прийняття резолюції з відповідним супроводом організації реалізації рішень. Сама технологія записів ускладнює її спотворення (нічого не може додати від себе, щоб залишилося непоміченим, у тому числі «заднім числом»), що позитивно позначається з позиції прозорості та відповідальності. Сформована на довірі учасників процесу система блокчейн прискорює процеси координації дій учасників та публічно висвітлює результат обговорення. Відкритий ключ операцій робить записи доступними для всіх учасників і знижує вплив головної причини злочинності – особистого егоїстичного інтересу. Практичний приклад реалізації зазначених підходів здійснюється за допомогою родових садиб і родових поселень України, коли взаємодія між окремими суб'єктами забезпечується за рахунок застосування мобільних пристроїв та комп'ютерів. Хеш-функція як набір символів, отриманий математичним чином, дозволяє більш відкрито та ефективно приймати управлінські рішення, розподіляти ресурси та проводити контроль за фінансами. Кілька незалежних робочих станцій окремих учасників зберігають відомості, що ускладнює для зловмисників можливість перетворення даних (виникає потреба трансформації всіх задіяних підсистем).

Світовий досвід відображає, що питання самоорганізації громади, які реалізовано в родових поселеннях, базується на інтернаціональності, міжкультурному обміні та природодоцільних технологіях (гармонія Людини та Природи). Сформовані у вигляді лісо-саду (не менше 30% території засаджено багаторічними неплодовими деревами, що сприяє сталому розвитку [14]) вони є простором для впровадження науко-містких технологій та посилення комунікацій між всіма суб'єктами території. Переважно невеликі населені пункти (в середньому до 250 дворів), що складаються з високоосвічених молодих осіб дітородного віку (середній вік поселенців 35 років, 80% з яких вищу освіту та є активними з позиції вирішення демографічної ситуації, інвестиційної діяльності та формування засад громадянського суспільства, – середня родина має 3 дітей, внесок кожної родини становить за 10 років становить понад 300 тис. грн. в розрахунку на 1 га площі, багато мешканців РС є депутатами місцевих рад). Освіта в сфері ІТ та інтерес до

технологій дозволяють розвивати публічне управління на основі блокчейн технологій і реалізувати принципи прямої демократії, абсолютної децентралізації, в тому числі за допомогою комп'ютерних технологій: реалізацію референдумів з усіх питань розвитку громади (організація заходів, системи освіти, охорони здоров'я та культури, наукової та дослідницької діяльності, місцевих податків, проведення конкурсів, де кожен є учасником та суддею тощо). Кожен мешканець громади є приєднаним до системи «Виборів», що дозволяє за відповідної ідентифікації здійснювати голосування за працевлаштування чи зняття з посади відповідного фахівця (зокрема голова ради знімається з посади в разі, якщо за нього проголосувало понад 75% виборців, суддя – 50%, дільничний інспектор – 25% тощо). Таким чином мешканці громади відчувають та на практиці реалізують власну відповідальність за неї. Інклюзивні підходи в управлінні та партисипація забезпечуються засобами інформатизації, зокрема за допомогою мобільного додатка чи мобільного пристрою, що може бути доставлений члену громади, для фіксації його думки. Це забезпечує практично 100% участь мешканців у життєдіяльності громади (на противагу 1–10% громадян, які беруть участь у житті суспільства на інших територіях). Жителі родових садиб та родових поселень як найбільш активна та відповідальна частина суспільства фактично реалізують цей процес як в реальних умовах, так і опосередковано через віртуальне середовище.

Наслідком децентралізації стали передача повноважень та значної частини фіскальних зборів на місцях, а інклюзивний підхід в управлінні сприяє запобіганню корупції. Витрачаючи на систему управління близько 3% бюджету громади, інші питання вирішуються за принципом «толока» – спільними зусиллями всіх учасників. Прозора база посадовців та інших мешканців є відкритою та дозволяє фіксувати всі дії учасників, зокрема з позиції витрат ресурсів громади й кожен несе особисту відповідальність за наслідки своїх виборів. Невелика кількість учасників окремої громади дозволяє знати кожного особисто, а блокчейн використовувати з метою прискорення прийняття управлінських рішень, зокрема між поселеннями в межах країни з метою реалізації спільних проєктів (координації діяльності, публікації літератури, здійснення спільних закупівель, організації заходів та фестивалів тощо). Система, являючись по суті блокчейн і реалізуючись через Інтернет, в розмовному форматі так не називається. Аналогічною є ситуація з краудфайндингом (спільним фінансуванням проєктів, наприклад екологічного будівництва чи купівлею безпілотного літального апарата, організацією дендропарку чи будівництвом дороги тощо). Завдяки своїй прозорості система дозволяє реалізовувати профілактику правопорушень.

Організовані в робочі групи та громади мешканців родових поселень створюють середовище існування за принципом розумної достатності (матеріальне виробництво на рівні мінімальному необхідному та достатньому для постійного духовного зростання), що дозволяє уникати перевитрат ресурсів, а вектор на примноження природно-ресурсного потенціалу території забезпечує отримання синергетичного ефекту від співпраці. Електронна система обміну інформацією між поселеннями дозволяє вирішувати найбільш важливі завдання, спірні питання вирішуються через механізм голосування (рішення вважається прийнятим, коли його підтримало більше двох третин мешканців) та проектного управління. Головна ставка при цьому робиться на інституції громадянського суспільства, зокрема діяльність громадських організацій. Самоорганізація на рівні місцевих громад найбільш повно і ефективно реалізовується в родових садибах (РС) і родових поселеннях (РП), які наразі починають розвиватися на теренах пострадянського простору та в ряді інших країн. Об'єднані на основі загальнонаціональних загальносвітових, загальнолюдських та соціально-екологічних принципів такі новостворені громади як агенти змін ведуть активну діяльність у сфері освіти та місцевого самоврядування. Являючись суб'єктами громадянського права, як окремі особистості, так і об'єднані в громадські організації, кооперативи, асоціації, територіальні громади і інші форми спільної діяльності громадян, вони виражають інтереси суспільства в місцях проживання. Їх діяльність заснована на принципах сталого соціального розвитку (розумного достатку – матеріального виробництва на рівні необхідного і достатнього для постійного духовного вдосконалення), ефективного природодоцільного виробництва (використання природних технологій, біомімікрія в соціальному середовищі, органічне виробництва, пермакультурний дизайн), самоуправління територією (публічне управління), ноосферні підходи у формуванні світогляду (ноосферна освіта та виховання).

Список використаних джерел

1. Барановська Т.М. Державна політика розвитку територіальних громад: зміст і основні підходи. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2016. №16. С. 7.
2. Ворона П.В. Місьцеве самоврядування України в контексті розвитку представницької влади: монографія / П.В. Ворона. Полтава : ПУЕЕ, 2012. 341 с.
3. Георгієвський Ю.В. Компетенція органів публічної влади: теорія і практика застосування. Київ : Логос, 2015. 345 с.
4. До питання про запобігання політичної безвідповідальності. URL: <http://www.expertreform.com.ua/2016/06/07/do-pytannya-pro-zapobigannya-polit-uchnoyi-bezvidpovidalnosti/>.
5. Дробот І.О. Гарантування місцевого самоврядування в Україні: теоретично-методологічний аспект : монографія Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. 312 с.
6. Дробуш І.В., Долішній М.І. Функції органів місцевого самоврядування в Україні. Київ : НАНУ, 2003. 244 с.

7. Експертний висновок щодо відповідності національного законодавства України положенням ЄХМС. URL: <http://old.csi.org.ua/?p=2364>.
8. Загуменник В.І., Проценко В.В. Державне управління та виконавча влада в Україні : навч. посіб. Київ : ДУВПП «Бендерська друкарня «Поліграфіст», 2015. 296 с.
9. Sandal, J.-U., Yakobchuk, V., Lytvynchuk, I., Plotnikova, M. Institutions for Forming Social Capital In Territorial Communities. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2019. 41(1). PP. 67–76. DOI: 10.15544/mts.2019.07
10. Поиск постурбанистических моделей жизнеустройства [Текст] / Отв. ред. А.В. Ермишина, Л.В. Клименко. Ростов-на-Дону : Издательство Фонд науки и образования, 2016. 280 с.
11. Semenets H., Yakobchuk V., Plotnikova M. Family Homesteads Settlements As The Subjects Of The Public Management In Rural Territories. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2018. No 40 (4). PP. 587–598.
12. Ramanauskas J., Stasys R., Plotnikova M. Innovative approaches to rural development. *Sustainable Development of Rural Areas : monograph* / ed. prof. T. Zinchuk, prof. J. Ramanauskas. Klaipėda : Klaipėda University ; Kyiv : «Centre of Educational Literature», 2019. PP. 80–99.
13. Yakobchuk V. Forming of territorial communities social capital. *Sustainable Development of Rural Areas : monograph* / ed. prof. T. Zinchuk, prof. J. Ramanauskas. Klaipėda : Klaipėda University ; Kyiv : «Centre of Educational Literature», 2019. P. 264–281.
14. Васильев М.Л., Плотнікова М.Ф. Перспективи розвитку сільських територій та Концепція «Родової садиби»: соціально-екологічний аспект. *Вісник ЖНАЕУ*. 2014. № 2. Т. 4. ч. II. С. 412–423.

Юрій Лопатинський, Зоряна Кобеля, Анна Маліцька

3.4. Соціальне підприємництво як форма соціалізації економіки

Визначальною тенденцією сучасного суспільного розвитку є трансформація ринкової економічної системи на якісно новий рівень – рівень її соціалізації. Підприємництво, як дієва та прогресивна ланка будь-якої економіки, також повинно розвиватись у даному напрямі. Однією із форм соціалізації економіки є соціальне підприємництво.

Останнім часом в Україні через низку факторів особливого значення набуває необхідність розвитку діяльності, спрямованої на підтримку вразливих верств населення. Разом із тим, законодавчо визначені заходи та засоби мінімізації соціальних проблем є недостатньо ефективними у вирішенні нагальних соціальних питань, що викликає соціальну напругу у суспільстві та невдоволення населення такою ситуацією. У цьому аспекті є актуальним розвиток і функціонування соціального підприємництва як одного з інструментів соціального розвитку, що ґрунтується на посиленні ролі економічно активних учасників національного ринку в підтримці соціально незахищених категорій громадян та вирішенні соціально значущих питань.

Соціальне підприємництво – це бізнес із соціальною місією, який, на відміну від традиційного (отримання максимального прибутку), створюється для вирішення суспільних проблем. Сьогодні в умовах невизначеності, загостренні соціально-економічних проблем, проведення структурних змін у господарському комплексі країни ідея соціального підприємництва дедалі більше привертає увагу підприємців, громадських організацій, ініціативних груп, а також і науковців.

Соціальне підприємництво вирішує частину соціальних проблем і займає певну нішу в економіці держави. Основною місією соціального підприємництва є допомога у подоланні соціальної ізоляваності, працевлаштування незахищених верств населення, вирішення екологічних проблем тощо. Відповідно, соціальне підприємництво можемо розглядати як форму соціалізації економіки.

Соціальне підприємництво у світі набуває стрімкого розвитку, що характерно як для високорозвинених країн, таких як Сполучені Штати Америки, Канада, Великобританія, Німеччина, Франція, Італія, так і для слаборозвинених, таких як Чилі, Колумбія, Індія та ін. Україна не повинна втрачати додаткові можливості для розвитку, адже разом з участю у глобальних інтеграційних процесах треба докладати зусиль до подолання нагальних соціально-економічних негараздів всередині країни: безробіття, соціальної нерівності, бідності. У високорозвинених країнах запровадження соціального підприємництва та його підтримка

державною та місцевою владою забезпечують позитивні зрушення в економіці та соціальній сфері.

В Україні соціальне підприємництво тільки на початку шляху свого розвитку. Існує безліч проблем, які заважають його просуванню: законодавча невизначеність, відсутність державної підтримки, нестача фінансування, складні соціально-економічні умови тощо. Потреба у розв'язанні зазначених проблем зумовлює необхідність використання стратегічних підходів до розвитку соціального підприємництва в Україні, адже вимагають уточнення проблематика та цільове спрямування його розвитку, визначення векторів і стратегій у довгостроковій перспективі. Багато урядових і приватних філантропічних зусиль не виправдовують очікувань суспільства, особливо у періоди недостатнього фінансування соціально-економічних програм. А соціальне підприємництво поєднує ділову винахідливість з власними матеріальними ресурсами, виступаючи механізмом виявлення й ефективного вирішення окреслених проблем.

Ідеї соціального підприємництва привертають увагу науковців і бізнесменів, на тлі сучасного загострення багатьох соціальних, екологічних та економічних проблем, ставши новою парадигмою підприємницького мислення.

Соціальне підприємництво стало предметом наукових досліджень з 90-х років ХХ століття, проте ще й досі в науковому середовищі існують різні погляди щодо його визначення.

Теоретичною основою наукового дослідження соціального підприємництва можна вважати концепцію «змішаної» або «комбінованої цінності» Дж. Емерсона [1], згідно з якою організація є елементом соціально-економічної системи, в діяльності якої сполучаються економічні та соціальні складники. Зазначені компоненти розглядаються як взаємодоповнюючі. На думку Дж. Емерсона, результати економічної та соціальної діяльності не можна протиставляти один одному. «Питання полягає не в тому, що обирати – створення економічного багатства або соціальне удосконалення, а у тому, щоб створювати цінності та використовувати ресурси для збільшення благ і безперервного продукування обох видів (економічних і соціальних)» [1, с. 55].

Основою концепції комбінованої цінності у контексті дослідження соціального підприємництва є такі її положення:

- усі без виключення організації створюють комбіновану цінність;
- існує постійна взаємодія соціальних та економічних цілей діяльності організації;
- оцінка ефективності інвестицій у створювану цінність з використанням лише фінансових інструментів призводить до недооцінювання ефективності в цілому.

Загалом концепція Дж. Емерсона вказує на соціальну природу будь-якої економічної діяльності, але не пояснює особливості соціальних підприємств або підприємців. Разом із цим, вона дає підстави для виокремлення основних підходів до його розуміння, яких на сьогодні є чотири: широкий, комбінований, інноваційний і проблемно-орієнтований.

В основі широкого підходу лежить твердження про те, що соціальне підприємництво – це діяльність, яка у підсумку передбачає досягнення соціальної мети. Тобто, відповідно до даного підходу, під соціальним підприємництвом розуміється діяльність:

- держаних соціальних організацій;
- традиційних бізнес-організацій, які завжди мають соціальний складник;
- недержаних неприбуткових організацій.

Отже, широкий підхід не виокремлює та не визначає особливості соціального підприємництва, оскільки до нього можна віднести будь-яку діяльність, яка має соціальний ефект.

Комбінований (комерційно-соціальний) підхід ґрунтується на думці, що соціальне підприємництво – це діяльність, орієнтована на досягнення як соціальних, так і комерційних результатів. Тому за такого підходу соціальне підприємництво – це вужча сфера діяльності, яка охоплює бізнес-складову.

Інноваційний підхід концентрується на інноваційному складнику підприємницької діяльності та на використанні інноваційних підходів до вирішення соціальних проблем. Інноваційний підхід суттєво обмежує сферу соціального підприємництва порівняно з комбінованим підходом, оскільки не всі бізнес-організації використовують інновації у соціальному складнику своєї діяльності. Також не підпадає під трактування соціального підприємництва діяльність неприбуткових організацій та державних соціальних установ, які не впроваджують інновації. З іншого боку, такий підхід розширює можливість віднесення організацій до соціального підприємництва за рахунок доповнення цього діяльністю неприбуткових організацій та державних соціальних установ, які розробляють і реалізують інновації у своїй діяльності.

Проблемно-орієнтований підхід відносить до соціального підприємництва діяльність, соціальні результати якої спрямовані на певну соціальну групу або проблему (люди з інвалідністю, люди з нарко- та алкозалежністю, безхатченки тощо). Цей підхід можна розглядати як різновид широкого підходу, але з обмеженою сферою діяльності соціального підприємництва та обмеженим переліком потенційних споживачів його продукції чи послуг.

Отже, наявність різних підходів до визначення соціального підприємництва засвідчує, що це дуже широке поняття, яке характеризує діяльність різноманітних організацій. Разом із тим, усі ці підходи вказують на пріоритетність соціального складника такої діяльності.

Конкретизувати сферу соціального підприємництва допоможе визначення сутності другого складника даного словосполучення, що можна зробити здійснивши аналіз робіт щодо природи походження самого терміну «підприємець» таких вчених, як Ж.-Б. Сей, Й. Шумпетер, П. Друкер та інших [див: 2, с. 25].

Як відомо, Й. Шумпетер, класик теорії підприємництва, характеризував підприємця як новатора, що розробляє та впроваджує нові технології, сприяючи тим самим економічному розвитку. Згодом ідеї Й. Шумпетера розвинулися у працях П. Друкера, який розглядав підприємця як людину, що використовує нову можливість з максимальною вигодою. При цьому розмежовується бізнес і підприємництво, з наголосом на тому, що бізнес може бути рутинною справою, не пов'язаною з новаторством, при цьому дохідність підприємства не вважається основною характеристикою підприємництва [цит. за: 6, с. 158].

Підприємництво – це творчий ініціативний процес пошуку та використання суб'єктом господарювання невідомих раніше або ще не реалізованих можливостей (інновацій) з метою підвищення прибутків своєї господарської діяльності й одержання додаткового підприємницького доходу [7, с. 55]. Водночас останній є частиною прибутку, яка утворилася від реалізації спроможності суб'єкта господарювання до інноваційної діяльності. В цьому визначенні підприємництво не ототожнюється з бізнесом – будь-якою ініціативною господарською діяльністю суб'єктів з метою отримання прибутку [8, с. 17]. Підприємництво – це специфічний бізнес, в основі якого лежить інноваційна діяльність, а кінцевою метою є отримання додаткового підприємницького доходу [9, с. 17].

Дохід, який підприємець отримує від своєї господарської діяльності, умовно можна розділити на дві частини: перша частина – це нормальний (звичайний) прибуток, тобто компенсація «традиційному» підприємцю за його працю з організації та управління господарською діяльністю, друга частина (додатковий прибуток) – це винагорода за підвищені ризики діяльності, за вміння краще за інших комбінувати фактори виробництва та спроможність знайти і реалізувати інновації у своїй господарській діяльності [10, с. 144]. Додатковий прибуток і є підприємницьким доходом. Процес отримання підприємницького доходу якраз становить економічну природу та сутність підприємництва [11, с. 244] як явища, процесу, специфічної інституції.

Аналізуючи роботи класиків теорії підприємництва, сучасні дослідники звертають увагу на те, що життєздатні вирішення соціальних проблем в основі своїй можуть мати ті самі елементи, що роблять успішними і бізнес-інновації. Будь-який підприємець, замість того, щоб чекати на когось або намагатися переконати когось вирішити проблему, сам може створити продукт (послугу) для вирішення цієї проблеми і рішучість у цьому творчому пориві розглядається як одна з характеристик підприємця. Не випадково останнім часом термін «підприємництво» використовують все частіше, коли говорять про вирішення соціальних проблем, а слово «соціальне» у поєднанні «соціальне підприємництво» визначає вид цієї діяльності [2, с. 26] як такої.

Відповідно до цього, під соціальним підприємництвом у широкому контексті розуміємо систематичну, в тому числі інноваційну, господарську діяльність, яка передбачає вирішення соціальних проблем.

Формування та реалізація концепції соціального підприємництва має певні розбіжності. Можна виокремити три основні напрями щодо його визначення [12].

Поширеним в країнах Північної і Південної Америки є визначення соціального підприємництва як діяльності неприбуткових недержавних організацій (*Unprofitable Private Organization – UPO*), яка направлена, насамперед, на реалізацію статутних цілей цих організацій, спрямованих на вирішення соціальних проблем, надання послуг і поліпшення якості життя цільової групи, інтереси якої були першочерговими при створенні організації. В цьому випадку суб'єктами підприємницької діяльності виступають неприбуткові організації, що пов'язано із наявністю в цих країнах потужних традицій самоорганізації населення. Тому тут велику частину суспільних проблем вирішують *UPO*, фінансування яких здійснюється за рахунок цільової групи, населення, держави та інших донорів.

Європа, на відміну від Північної та Південної Америки, має свою специфіку щодо традицій об'єднання суспільства, тому тут соціальне підприємництво визначається як бізнес із соціальною місією. Так, британська модель соціального підприємництва змінює пріоритети підприємницької діяльності, виносячи на перше місце соціальний аспект або соціальний ефект від неї, а вже далі має значення фінансова ефективність. Тут важливою характеристикою соціальних підприємств є колективна форма власності, а діяльність має бути спрямована передусім на користь територіальної громади. Суб'єктом діяльності є бізнес-підприємства з соціальною місією [13, с. 76-77].

Третє визначення формується зі специфіки діяльності міжнародних приватних і суспільних фондів, які створені для розвитку та популяризації соціального підприємництва як одного з напрямів соціально-

економічної діяльності. Для прикладу, такі фундації, як «*Schwab Foundation for Social Entrepreneurship*» (Швейцарія), а також «*Skoll Foundation*» (Сполучені Штати Америки) та «*Ashoka Foundation*» (Індія), дають подібне визначення: соціальне підприємництво – це інноваційна підприємницька діяльність, яка здійснюється заради поліпшення становища громади і відновлення та збереження соціальної справедливості. Основою діяльності згаданих фундацій є пошук соціальних новаторів у всьому світі, їх підтримка, залучення ресурсів, обмін технологіями та досвідом, формування мережі соціальних підприємців [14].

Найбільшого поширення у науковій літературі набуло визначення соціального підприємництва, запропоноване Г. Дісом [15]. Він виокремлює п'ять факторів, що зумовлюють таку діяльність (рис. 1).



Рис. 1. Фактори, що визначають діяльність соціального підприємництва

Примітка: узагальнено авторами на основі [15].

Відповідно до бачення Г. Діса, метою традиційного підприємства є створення найкращої цінності для його споживачів, у той час як основна мета діяльності соціального підприємництва полягає у пошуку та реалізації можливостей для виявлення та вирішення соціальних потреб і проблем [15]. Соціальна місія є ключовою для соціального підприємництва. Це очевидно з огляду на те, як соціальне підприємництво розпізнає та оцінює можливості розвитку суспільства. Робота соціального підприємця зосереджена на виявленні та вирішенні проблем шляхом зміни застарілої соціальної системи, застосування інноваційного

рішення та переконання всього суспільства в його ефективності [16, с. 16-17], необхідності реалізації такого рішення.

В управлінському аспекті згадаємо визначення соціального підприємництва Я.-У. Сандала: це специфічна форма управління, метою якої є запуск виробничої функції так, щоб збільшити додану вартість для всіх учасників бізнес-процесу [17]. Це означає, що ціллю соціального підприємництва є зміна світу на краще для кожного його мешканця, а соціальний підприємець – це особа, яка має можливість і бажання це зробити. Тому дослідження та розвиток соціального підприємництва є актуальними і важливими в кожній країні.

На основі аналізу різних визначень і концепцій соціального підприємництва можна виокремити дві основні компоненти, які охоплює дане поняття (рис. 2) [18, с. 38].

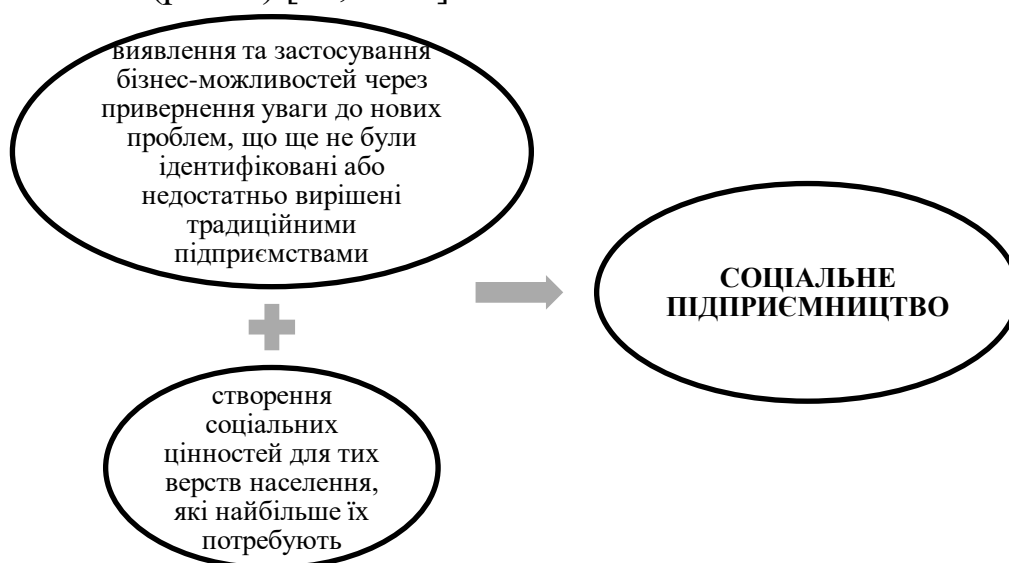


Рис. 2. Основні компоненти поняття «соціальне підприємництво»

Примітка: на основі [18].

Різні підходи до визначення соціального підприємництва та досвіду його застосування в різних країнах дають змогу виокремити основні ознаки соціальних підприємств [19, с. 127]:

- двоєдина спрямованість – здатність соціального підприємства отримувати прибуток для подальшого розвитку та досягнення цілей у соціально-економічній діяльності, а також можливість залучати до підприємницької діяльності соціально незахищені верстви населення;

- фінансова зрілість і самоорганізація – здатність соціальних підприємств підвищувати рівень ефективності шляхом зниження потреби у фундаціях та пожертвах, а також забезпечувати зростання якості соціальних програм за рахунок підприємницької діяльності;

- автономність – організація здійснює свою діяльність переважно у приватному секторі чи домогосподарстві, самостійно приймає рішення щодо економічного розвитку та вирішення певних соціальних проблем;

- інноваційний соціальний вплив – використання інноваційних методів, що збільшують соціальний ефект, у вирішенні чи пом'якшенні наявних соціальних проблем;

- масштабність і тиражування – розширення масштабу діяльності соціального підприємства на національній і міжнародній арені, а також поширення досвіду з метою збільшення соціального впливу [20, с. 70-71];

- соціальна віддача – робота з соціальними проектами, які в майбутньому стануть носіями довгострокових позитивних соціальних змін у суспільстві.

Разом із основними ознаками соціальних підприємств, можна виокремити характерні риси даного специфічного виду діяльності:

1) це бізнес, який повинен бути рентабельним;

2) чітко визначені соціальні цілі, які прописуються у статуті організації або в інших документах, які затверджуються засновниками і є обов'язковими;

3) прибуток реінвестується в підприємство та/або спрямовується на досягнення соціальних цілей і потреб;

4) демократичне управління (наприклад, залучення до процесу прийняття рішень усіх стейкхолдерів, що забезпечує зростання довіри до роботи соціального підприємства) [21, с. 30].

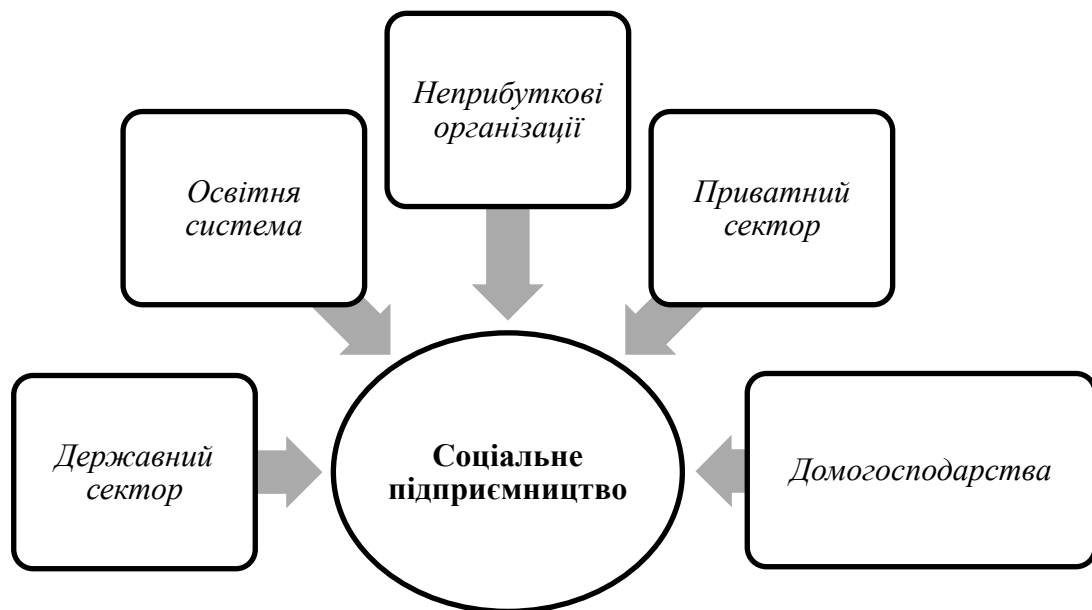


Рис. 3. Модель міжсекторної взаємодії у соціальному підприємстві

Примітка: розроблено авторами на основі [19].

Треба зазначити, що соціальні підприємства, внаслідок широти своєї діяльності, тісно взаємодіють з усіма елементами ринкового сектору. Модель такої взаємодії соціального підприємництва подана на рис. 3 [22, с. 87].

Взаємодія соціального підприємництва з державним сектором проявляється у необхідності прийняття відповідних законодавчих актів і максимально можливого сприянні розвитку цього виду діяльності. Співпраця з освітньою системою двостороння та полягає у навчанні соціальній відповідальності та соціальному підприємництву з боку освітніх установ, а з боку соціальних підприємств – розробка соціальних програм, стандартів і реалізація їх у життя, наприклад шляхом залучення учнів і студентів відповідних закладів. Для досягнення визначеної соціальної мети необхідною є співпраця з неприбутковими організаціями (волонтерські організації, благодійні фонди). Із приватним сектором можлива як партнерська взаємодія у вигляді надання певної фінансової допомоги, так і конкуренція в однаковому сегменті, що спонукатиме соціальне підприємництво до розвитку [19, с. 128].

Також жодних сумнівів не викликає той факт, що соціальне підприємництво є одним із інноваційних видів діяльності, який дає можливість малому бізнесу вирішити соціальні й економічні проблеми та поліпшує добробут громадян [23, с. 56]. Тому доцільним є залучення саме домогосподарств до соціального підприємництва.

Соціальне підприємництво за кордоном представлене майже в усіх сферах економіки, як, наприклад, охорона здоров'я, соціальний захист, роздрібна торгівля тощо. Основними сферами діяльності та напрямками соціального підприємництва є [2, с. 28]:

- допомога соціально незахищеним категоріям населення, насамперед, працевлаштування та реабілітація. Прикладом є «*Jardins de Coccagne*» (Франція) – сільськогосподарське підприємство для реабілітації осіб, що тривалий час є безробітними [24]; «Оселя» (Львів) – неприбуткова громадська організація, яка підтримує безпритульних і створює осередок, де вони разом живуть і працюють [25];

- залучення населення до підприємницької діяльності шляхом надання фінансування. Наприклад, «*Grameen Bank*» (Бангладеш) – організація, яка займається мікрокредитуванням селян [26];

- реалізація проектів екологічної тематики, створення нової продукції за рахунок переробки відходів і поліпшення стану довкілля. Наприклад, організація «*Conserve*» (Індія) виробляє продукцію з пластикових відходів, розв'язуючи одразу дві проблеми: перероблення сміття та зниження рівня зубожіння населення [27];

- виробництво та продаж продукції для соціально незахищених груп населення за пільговими цінами. Прикладом є «*Institute for One World Health*» (Бангладеш, Індія, Непал, В'єтнам) – організація, яка виробляє ліки для бідного населення країн, що розвиваються [28];

- протидія криміналізації суспільства. Наприклад, «*Emergence*» (Франція) – спортивна організація молоді [29].

Як зазначає З. Галушка, соціальне підприємництво може мати різні форми: особистості, що вирішують соціальні проблеми; громада, що самоорганізовується для власного благополуччя; бізнес-підприємства із соціальним впливом; фінансово стабільні громадські організації; соціальні інноватори [30, с. 16], з чим погоджуємося.

Отже, як зазначалося, традиційна підприємницька діяльність – це особливий тип господарювання, де основним суб'єктом є підприємець, який раціонально поєднує фактори виробництва на інноваційній основі та власній відповідальності, організовує роботу та керує виробництвом з метою одержання доходу за власний рахунок і на власний ризик [2, с. 27].

Натомість соціальне підприємництво – соціально-орієнтована діяльність, незалежна від зовнішніх джерел фінансування, отримує дохід від власної діяльності, який у подальшому і спрямовується на пом'якшення або розв'язання конкретних соціальних проблем.

Тож, виходячи з викладеного, треба зазначити, що більшість дослідників вказують на суттєву різницю між традиційним (комерційним) підприємництвом і соціальним підприємництвом, яка якраз і полягає у визначенні цінності. У першому випадку – це цінність, що може бути виражена в категорії доходу та прибутку, у другому – це соціальна цінність, що виражається у вигоді, яку отримує суспільство [31, с. 9]. І якщо ефективність традиційних підприємців вимірюється фінансовими результатами, то для соціальних підприємців – це поєднання фінансової та соціальної віддачі. Прибуток не є кінцевою метою, він реінвестується в реалізацію соціальної місії, а головною ціллю є отримання прибутку при максимальному соціальному ефекті.

Крім того, ринковий товарообмін, ринкові ресурси використовуються соціальним підприємцем як один із засобів досягнення мети, проте не єдиний, а іноді й не головний. Використання неринкових ресурсів і форм обміну є своєрідним засобом подолання обмеженості ресурсів. Тому для соціального підприємництва характерне заповнення сфер, не зайнятих стандартним бізнесом, де межують різні інституційні середовища, що зумовлює поєднання ринкових і неринкових форм взаємодії, пошук можливостей перетворення соціального, культурного та інтелектуального капіталів в економічний тощо.

Треба звернути увагу на те, що досить часто соціальне підприємництво порівнюють із благодійною діяльністю. «Благодійна діяльність – це добровільна, безкорислива, усвідомлена, неприбуткова економічна діяльність організованих суб'єктів із надання фінансової, матеріальної, організаційної допомоги її набувачам, а також безоплатного надання послуг, що здійснюється з метою поліпшення матеріального та морального стану окремих осіб і соціально-економічного розвитку» [2, с. 28]. Тому під благодійною діяльністю розуміють особливий

вид соціальних взаємовідносин, які виникають між юридичними та фізичними особами і державою при формуванні та використанні благодійних коштів, наданні матеріальної, організаційної допомоги, а також соціальних послуг із метою реалізації прав громадян на охорону здоров'я, освіту, соціальний захист, культурний розвиток і забезпечення суспільного добробуту. Благодійна діяльність є елементом соціальної діяльності. Соціальна діяльність, у свою чергу, – це єдність теоретичного й матеріально-практичного процесів, що здійснюються соціальними суб'єктами з метою цілеспрямованого використання та зміни навколишнього середовища в інтересах людей [32, с. 8]. Тут простежується чітка спрямованість на виконання соціальної місії.

Соціальне підприємництво перебуває на перетині традиційного підприємництва та благодійності, бере від благодійності соціальну спрямованість діяльності, а від бізнесу – підприємницький підхід (табл. 1).

Таблиця 1

**Відмінності соціального підприємництва
від благодійної організації та традиційного бізнесу**

Соціальне підприємництво	Благодійна організація	Традиційний бізнес
Соціально-орієнтована структура	Соціально-орієнтована структура	Комерційна структура
Не залежить від зовнішніх джерел фінансування; необхідним є тільки стартовий капітал	Залежить від зовнішніх джерел фінансування, донорів	Не залежить від зовнішніх джерел фінансування; необхідним є тільки стартовий капітал
Отримує дохід від власної діяльності, метою якої є пом'якшення або розв'язання конкретних соціальних проблем	Отримує гранти та пожертви, які спрямовуються на розв'язання соціальних проблем	Отримує дохід від власної діяльності, метою якої є максимізація прибутку
Прибуток реінвестується	Немає прибутку	Прибуток розподіляється серед власників

Примітки: сформовано авторами на основі [2; 31; 33].

Соціальне підприємництво також досить часто прирівнюють до соціально-відповідального бізнесу. Особливістю компаній, що практикують соціальну відповідальність, є те, що вони не лише орієнтуються на вирішення фінансових завдань, а й займаються філантропією, яка допомагає їм досягти максимізації прибутку та зайняти бажану позицію на ринку, роблячи при цьому внесок у суспільне благо [31, с. 10].

Як відомо, соціальна відповідальність бізнесу передбачає:

- дотримання вимог чинного законодавства;
- забезпечення високої якості товарів і послуг;

- забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві;
- інформаційна відкритість і екологічна відповідальність підприємства;
- чесне рекламування товарів;
- реалізація підприємством соціальних ініціатив [34, с. 205].

До соціально відповідального бізнесу належать компанії, які мають подвійну мету – отримання прибутку та надання соціальної користі. Соціально відповідальний бізнес є добровільною діяльністю підприємств, яка спрямована на дотримання загальноновизнаних стандартів господарської діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище для вирівнювання економічних і соціальних диспропорцій; створення партнерських взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою; підвищення ефективності бізнесу в довгостроковому періоді [35], маючи пріоритетом стратегічні питання.

Якщо аналізувати соціальну відповідальність бізнесу та соціальне підприємництво, можна виокремити одну головну спільну рису – соціальне підприємництво та соціальна відповідальність бізнесу спрямовані на створення соціальної цінності (вирішення соціальних проблем, реалізацію соціальних ініціатив тощо). Соціальна відповідальність бізнесу часто є філософією компанії, охоплює всі сфери її діяльності та знаходить своє продовження у піклуванні про робітників компанії, покупців, партнерів, виготовленні безпечних товарів високої якості, проведенні соціальних ініціатив. Відмінними є шляхи виконання завдання із формування соціальної цінності (рис. 4) [34].

Соціальна відповідальність має бути притаманна і корисна всім – підприємствам, державі, суспільству, а тому реалізація соціальних проєктів є такою ж важливою, як і відрахування до бюджету на соціальні потреби держави. Вихід на світові ринки, співпраця з іноземними інвесторами та постійно зростаюча конкуренція вимагають від вітчизняних компаній дотримання загальноприйнятих у світі стандартів – соціальної відповідальності, прозорості, готовності звітувати перед громадою.

Європейська Комісія визначає корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) як «відповідальність підприємства за свій вплив на суспільство» [36, с. 25]. Враховуючи це, треба наголосити, що всі українські підприємства мають дотримуватися основних принципів соціальної відповідальності, однак не всі соціально відповідальні підприємства є соціальними підприємцями [2, с. 27].

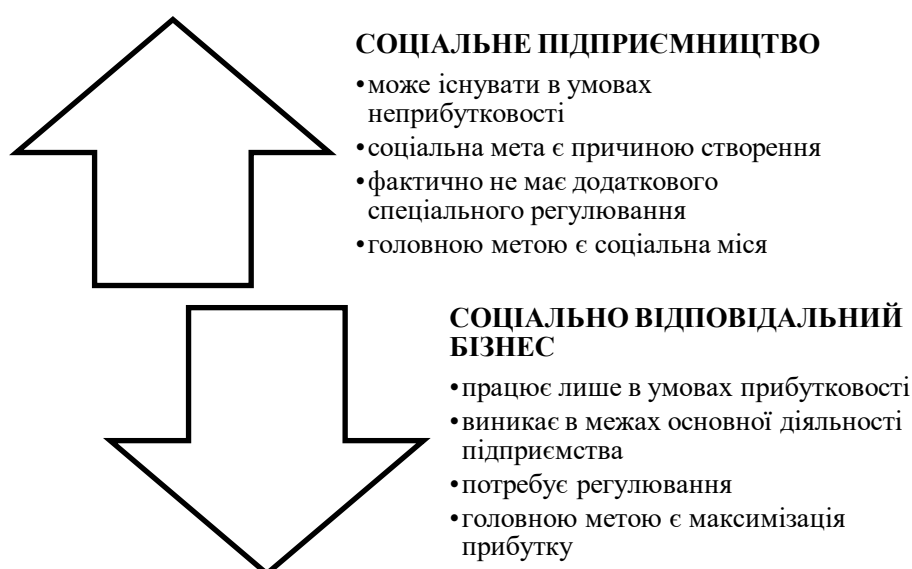


Рис. 4. Порівняльна характеристика соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу

Примітка: на основі [34].

Сприйняття та визнання суспільством соціального підприємництва та підвищення його ефективності неможливе без оцінки результатів діяльності соціальних підприємств і їх внеску у розв'язання певної соціальної проблеми. Специфіка соціальних підприємств створює відмінні особливості в порівнянні з традиційним підприємництвом. Як зазначалося, одночасно існують дві взаємопов'язані системи цілей: перша спрямована на вирішення значущої соціальної проблеми, друга – на досягнення прибутковості. Тому у процесі оцінки діяльності соціального підприємства необхідно чітко розмежовувати соціальні та бізнес-результати його функціонування.

На сьогодні під результатом діяльності як кінцевим підсумком функціонування підприємства також розуміють продукт, тобто вироблені товари, надані послуги, виконані роботи. Але підприємство не можна розглядати лише як суб'єкт господарювання, адже результати його функціонування забезпечують певний рівень задоволення соціальних потреб. Тому діяльність будь-якого підприємства характеризують економічні та соціальні результати.

Загалом економічний ефект діяльності підприємства є різницею між вартісною оцінкою економічних результатів і сукупністю витрат на їх досягнення. Приріст вимірюється у вартісній формі показниками збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції, прибутку, економії витрат тощо. Тому оцінка економічного результату функціонування підприємства здебільшого не викликає труднощів.

Під соціальним результатом діяльності підприємства розуміємо всі наслідки його роботи, пов'язані з різними соціальними потребами не лише працівників самого підприємства, а й споживачів його продукції, інших соціальних груп і впливом підприємства на довкілля. За таких умов можна виокремити два компоненти соціальних результатів діяльності підприємства: внутрішній та зовнішній.

Внутрішній компонент (стосується його діяльності щодо власного персоналу), це:

- створення належних умов праці;
- стабільна виплата заробітної плати та забезпечення її соціально обґрунтованого рівня;
- медичне та соціальне страхування;
- реалізація соціальних програм;
- реалізація програм перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів;
- реалізація різноманітних заходів у сфері культури, спорту, відпочинку працівників підприємства;
- поліпшення комунікативних навичок працівників;
- розширення соціальних мереж і участь у житті спільноти;
- підвищення впевненості у власних силах і рівня самооцінки;
- особистісний ріст;
- зниження ступеня ізоляції / відчуження тощо.

Зовнішній компонент соціальних результатів охоплює:

- забезпечення зайнятості населення;
- сплата податків;
- виготовлення якісних товарів і послуг для задоволення потреб споживачів;
- природоохоронна та ресурсозберігаюча діяльність;
- спонсорська допомога місцевим, культурним, освітнім, медичним, спортивним, житлово-комунальним організаціям;
- благодійна діяльність з підтримки соціально незахищених верст населення та ін.

Специфіка соціальних результатів створює низку проблем, які пов'язані з їх вимірюванням та оцінкою. Серед них: обмежена можливість використання ринкових цін і грошових вимірників, труднощі у переведенні соціальних результатів у конкретні критерії та показники, відтермінованість фактичного прояву соціальних результатів діяльності соціальних підприємств, різноманітність видів соціальних результатів і різноманітні інтереси зацікавлених сторін (стейкхолдерів).

Виокремлюють три основні підходи до оцінки соціальних результатів: кількісний, цільовий і множинності інтересів зацікавлених сторін (табл. 2).

Характеристика методичних підходів до оцінки соціальних результатів

Підхід	Переваги	Недоліки
Кількісний – ґрунтується на визначенні співвідношення між витраченими коштами та отриманим ефектом	Надає чітке уявлення про отримані соціальні результати. Забезпечує можливість порівнювати результати реалізації одних програм з результатами інших. Є наочною інформаційною базою для потенційних інвесторів	Обмежена сфера застосування, можливість оцінки лише певного спектру соціальних результатів (ті, що можна виміряти кількісно). Оцінка не відображає причинно-наслідкові зв'язки між цілями та результатами
Цільовий – пов'язує соціальні результати із ступенем досягнення цілей діяльності	Дозволяє відобразити причинно-наслідкові зв'язки між процесом діяльності та досягнутими результатами. Відповідно, це дає змогу проаналізувати окремі етапи реалізації програми та виявити слабкі місця	Не можна застосовувати, коли цілі діяльності важко піддаються операційному опису. Не дозволяє визначити прогрес у діяльності підприємства
Множинності інтересів зацікавлених сторін – багатомірність оцінювання соціальних результатів	Багатомірна оцінка соціальних результатів. Врахування особливостей відповідного виду соціального результату, специфіки соціальних проблем окремої території, конкретних інтересів стейкхолдерів, у тому числі інвесторів	Неможливість узгодити належним способом розуміння цілей діяльності підприємства різними групами стейкхолдерів і, відповідно, комплексно оцінити досягнуті соціальні результати

Примітки: сформовано авторами на основі [37].

Проаналізувавши основні підходи до оцінки соціальних результатів, можемо стверджувати, що не існує універсального методу оцінювання соціальних результатів, оскільки проекти, програми, види діяльності та інтереси зацікавлених сторін суттєво відрізняються. Тому, кожне соціальне підприємство повинно розробляти власний інструментарій, який би відображав його особливості. Ця специфіка, з одного боку, поєднує інструментарій оцінювання соціальних результатів його діяльності та підходи, характерні для цієї оцінки. З іншого боку, першочерговість соціальної мети такого підприємства засвідчує необхідність урахування підходів до оцінки результатів, які використовуються неприбутковими організаціями. Саме поєднання цих двох груп підходів є роботою з формування методичного інструментарію оцінювання результатів діяльності соціального підприємства.

Оцінювання результатів можна здійснювати в такому порядку (рис. 5).

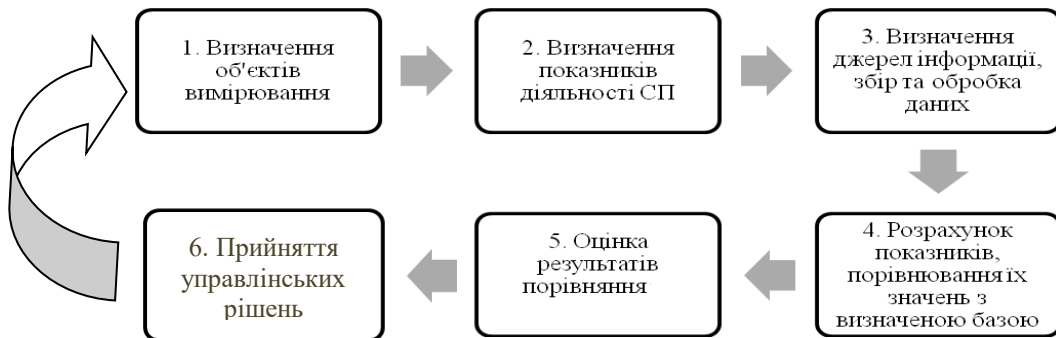


Рис. 5. Послідовність етапів оцінки результатів діяльності соціального підприємства (СП)

Примітка: сформовано авторами.

Перший етап «Визначення об'єктів вимірювання» – визначення того, що необхідно виміряти. Це залежить від кола стейкхолдерів, чий інтереси щодо економічних та соціальних результатів діяльності соціального підприємства (СП) можуть відрізнитися (рис. 6).



Рис. 6. Складники етапу визначення об'єктів вимірювання соціального підприємства (СП)

Примітка: сформовано авторами.

Другий етап «Визначення показників діяльності» – формування набору показників, які відповідають визначеному об'єкту. Результати

наукових досліджень і міжнародна практика дозволяють об'єднати всі показники в сім груп індикаторів економічної та соціальної діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Групи індикаторів вимірювання економічної та соціальної діяльності соціального підприємства

№	Тип	Сутність
1	Індикатори витрат	відображають використання ресурсів соціального підприємства
2	Індикатори продукту	відображають обсяг виробленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг
3	Індикатори результату	вказують на кількісні та якісні зміни, що відбулися у клієнта
4	Індикатори якості	відображають властивості продукції, які обумовлюють її придатність, задоволення потреб відповідно до призначення
5	Індикатори ефективності	відображають співвідношення між витраченими ресурсами й обсягом виготовлених товарів або наданих послуг
6	Індикатори результативності	відображають співвідношення між витраченими ресурсами та отриманими результатами
7	Індикатори впливу	характеризують позитивні зміни соціальних показників на рівні місцевої громади, міста або регіону

Примітки: [37, с. 80]

Ці показники повинні мати базу порівняння, тобто конкретну величину кількісних показників, якою, найчастіше, є цільове значення показника діяльності соціального підприємства в рамках планового періоду.

Основними вимогами до кожного із зазначених показників є:

- адекватність – вони не повинні спотворювати діяльність соціального підприємства;
- об'єктивність – звітні дані повинні бути повними;
- достовірність – використання лише дійсної інформації;
- прозорість – однозначність розуміння як спеціалістами, так і споживачами;
- рентабельність – вартість збору інформації повинна відповідати її корисності;
- порівнянність – можливість зіставлення з окремими показниками і за окремими періодами;
- регулярність – дані повинні бути систематичними та рівномірними;
- відкритість до впливу – відповідальні особи повинні мати можливості впливу на показники діяльності, що вимірюються.

Третій етап «Визначення джерел інформації, збір та обробка даних» – вимагає визначення основних джерел і методів збору інформації, яка є необхідною для розрахунків обраних показників. Такими джерелами можуть стати фінансова та статистична звітність, результати

спеціальних обстежень, інформація про результати діяльності аналогічних підприємств, анкетування, інтерв'ю тощо. З метою визначення соціальних результатів досить часто проводять опитування, оскільки так можна створити прямий і непрямий контакт з респондентами та отримати відповіді на ті питання, які цікавлять найбільше. Такий спосіб отримання інформації має багато переваг: можливість спостереження за невербалікою опитуваного, можливість уточнення питань, можливість опитати велику аудиторію респондентів, анонімність підвищує відвертість і довіру респондентів, легкість в обробці даних [38]. Однак опитування не можна вважати повністю достовірним та об'єктивним джерелом інформації. Недоліками є низька оперативність процедури, витратність, можливість отримання недостовірної інформації тощо. По завершенні цього етапу мають бути розроблені показники діяльності, визначені джерела інформації та методи її збору.

Четвертий етап «Розрахунок показників та порівняння їх з визначеною базою». Після проведення розрахунків, їхні фактичні значення порівнюються з:

- а) запланованими;
- б) встановленими стандартами (за їх наявності);
- в) показниками попереднього періоду;
- г) показниками інших аналогічних організацій (за можливості);
- д) середньоринковими показниками.

Так як діяльність соціального підприємства прямо чи опосередковано впливає на широке коло зацікавлених сторін, доцільно отримати від них пропозиції, зауваження чи надати їм роз'яснення щодо результатів оцінювання.

П'ятий етап «Оцінка результатів порівняння та прийняття рішення».

Результати оцінювання можна використати для вдосконалення внутрішніх організаційно-економічних механізмів, наочного представлення бажаних результатів стейкхолдерам, інформування громади про основні досягнення соціального підприємства, підвищення якості та конкурентоспроможності товарів та послуг, удосконалення наявних і розробки нових проектів тощо.

Проте, при здійсненні оцінки, необхідно враховувати фактори та ризики, які можуть вплинути на результат (рис. 7).

ФАКТОРИ	РИЗИКИ
<ul style="list-style-type: none"> • розробка ефективної системи оцінювання потребує значних витрат часу та ресурсів, а також відповідних навиків та знань у персоналу • інформація про результати оцінювання має бути використана для прийняття управлінських рішень, а не лише звітування • система оцінки повинна бути простою та зручною у користуванні • ефективність діяльності соціального підприємства може бути підвищена за рахунок інформування персоналу щодо її цілей та результатів 	<ul style="list-style-type: none"> • велика кількість стейкхолдерів та врахування їх інтересів, а також широкий спектр цілей діяльності може ускладнити систему оцінки значною кількістю показників, може призвести до збільшення витрат та зменшення ефективності процесу • наявність непрямих результатів діяльності • відтермінування проявів результатів діяльності • недостатня конкретність у визначенні цілей діяльності • обмежена можливість кількісного вимірювання специфічних результатів діяльності та труднощі вимірювання соціального ефекту

Рис. 7. Фактори, які необхідно враховувати при впровадженні об'єктивного методичного підходу та ризики, які можуть виникнути при проведенні оцінки

Примітка: сформовано авторами.

Оцінка діяльності соціального підприємства є важливою, оскільки не лише сприяє ефективному плануванню діяльності підприємства, але й надає змогу потенційним інвесторам прорахувати майбутні результати діяльності соціального підприємства, розмір можливого доходу та контролювати ефективність використання вкладених коштів. Працівники та благоотримувачі можуть контролювати відповідність діяльності соціального підприємства задекларованій меті. Місцеві органи влади, завдяки оцінці діяльності, можуть об'єктивно приймати рішення щодо доцільності сприяння розвитку тому чи іншому соціальному підприємству. Для соціальних підприємців оцінка дозволяє оптимізувати подальшу діяльність і полегшує демонстрацію своїх переваг перед можливими клієнтами.

Шостий етап «Прийняття управлінських рішень». На основі проведеного аналізу керівництво соціального підприємства може приймати такі рішення:

- 1) продовжувати свою діяльність, нічого не змінюючи;
- 2) скоригувати цілі діяльності соціального підприємства;
- 3) звернути увагу на показники діяльності та переглянути їх;
- 4) розробити заходи, які могли б поліпшити діяльність соціального підприємства.

За принципом алгоритмізації шостий етап може бути «замкнений» на перший етап. Якщо наявні труднощі в кінцевій оцінці та, відповідно, прийнятті рішень, процедура може бути повторена зі зміною вихідних умов, джерел інформації, методів оцінювання тощо.

Отже, в наш час соціальне підприємництво є визнаним у світі специфічним видом господарської діяльності, що спрямоване на створення економічних благ і вирішення соціальних проблем. Незважаючи на досить короткий період існування, воно набуло значного поширення у світі та зайняло своє місце в одному ряду з такими загальновизнаними напрямками розвитку підприємництва, як корпоративна соціальна відповідальність, благодійність, венчурна філантропія. Саме за допомогою створення соціальних підприємств є можливість вирішення проблем у тих секторах суспільства й економіки, які не охоплені державою чи іншими підприємствами та на які не звертається достатня увага через відсутність коштів, знань, навичок або безперспективність отримання значних економічних вигід.

Не зважаючи на позитивні риси соціального підприємництва, питома вага таких суб'єктів доволі незначна. Так, у країнах ЄС частка соціальних підприємств коливається майже від нуля до 8% серед малих і середніх підприємств, при середньому значенні 2,6% та максимальному значенні (понад 8%) у Румунії [12].

Відповідно до «Каталогу соціальних підприємств України 2016-2017 років», в Україні налічувалось 150 соціальних підприємств [39]. Сфера діяльності соціальних підприємств залежить від наявних проблем, які необхідно вирішити в суспільстві. Тому діяльність більшості соціальних підприємств у нашій державі спрямовані на вирішення тих проблем, які виникають. Підтвердження цього є той факт, що більшість українських соціальних підприємств (91) спрямовані на працевлаштування уразливих груп населення, а саме учасників війни на сході України та внутрішньо переміщених осіб [39], тобто соціальне підприємництво розглядається здебільшого як інструмент соціальної інтеграції та захисту. Щодо форм господарювання, то тут переважають громадські організації та фізичні особи-підприємці [39].

За результатами дослідження «Соціальне підприємництво в Україні», проведеного Школою соціальної роботи Національного університету «Києво-Могилянська академія», в якому взяло участь 73 підприємства, більшість соціальних підприємств виникає у великих містах, територія поширення їх діяльності здебільшого охоплює локальний рівень або ж всю територію країни [40, с. 37], що цілком логічно, але, ймовірно, тимчасово, з перспективами активізації регіональних аспектів.

Щодо незначної кількості суб'єктів соціального підприємництва й основних питань розвитку соціального підприємництва в Україні, то у переліку є такі проблеми [37, с. 68]:

1. Стереотип, сформований радянським минулим, про те, що держава подбає про всіх і кожного. Звідси впливає споживацьке став-

лення у населення та байдужість до усього, що не стосується кожного особисто, відсутність будь-яких спроб активізації підприємницького мислення, так званий синдром жертви – «маємо, що маємо», байдужість громади, об яку розбиваються всі спроби ініціативних людей щось зробити чи вирішити якусь проблему.

2. Поляризація та розмитість, які призвели до певних наслідків. По-перше, держава (влада) сприймається як ворог, якому протиставляють соціальні підприємства, які, на відміну від держави, вирішують соціальні проблеми всупереч усьому. Тобто відсутнє соціальне партнерство. По-друге, відсутність в українському законодавстві визначення соціального підприємництва спонукає представників бізнесу й інститутів громадянського суспільства поширювати своє бачення цього явища, не переймаючись при цьому міжнародними тенденціями розвитку соціального підприємництва. Тому, відповідно, часто можна побачити як підприємства, вирішуючи за власний кошт соціальні проблеми громади, не вважають себе соціальними, і, навпаки, підприємства називають себе соціальними, не відповідаючи відповідним критеріям.

3. Низька ефективність роботи уряду й інститутів громадянського суспільства, що призводить до поширення корупції, залежності від грантів, монополізації галузей економіки, гальмування розвитку малого та середнього бізнесу, фінансування соціальної сфери за залишковим принципом, зневіри та апатії населення.

На основі аналізу розвитку соціального підприємництва в Україні та джерел його фінансування, можемо зробити висновок, що на сьогодні підтримка міжнародних партнерів є важливим чинником в діяльності таких підприємств. Найбільшими донорами є Німеччина, Канада та США.

Міжнародні донори та співпраця з ними дають можливість соціальним підприємствам вивчати та засвоювати певні стандарти діяльності, які прийняті у світовій експертній спільноті. Це, зокрема, підготовка проектів та участь в конкурсах на здобуття фінансової підтримки, методи здійснення досліджень і представлення їх результатів зі звітуванням тощо.

Загалом ефективна діяльність соціального підприємництва можлива при впровадженні у практику методів та інструментів фандрейзингу. Фандрейзинг (з англ. *fund* – кошти, фонди і *raise* – піднімати, збільшувати) у широкому розумінні означає залучення ресурсів або коштів. У більш вузькому розумінні фандрейзинг – це «професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів з різноманітних джерел для реалізації соціально значущих і науково-дослідних проектів, яка вимагає спеціальних знань і навичок фандрейзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора» [41, с. 188]. Фандрейзинг – це не лише участь у конкурсах грантів. Це

пошук будь-яких активів для організації та реалізації проектів за допомогою державних програм, спонсорської допомоги від комерційних організацій, коштів громадян, публічних кампаній зі збору коштів тощо.

Отже, за результатами дослідження поставлених цілей розвитку соціального підприємництва можна виокремити чотири основні вектори, на які варто звернути особливу увагу: «*Quantitative effect*» – створення кількісного ефекту за рахунок зростання кількості соціальних підприємців і соціальних підприємств; «*Legitimate ground*» – створення законодавчого підґрунтя для розвитку соціального підприємництва; «*Boom of information*» – розвиток соціального підприємництва через розширення його інформаційного поля; «*Economic recovery*» – економічний розвиток країни.

«*Quantitative effect*». Цей стратегічний напрям означає створення більшої кількості соціальних підприємців і соціальних підприємств, які могли б за власним бажанням обирати організаційно-правову форму. Зазвичай це ФОП, громадські організації, підприємства громадського об'єднання, приватні підприємства чи товариства з обмеженою відповідальністю [42, с. 44]. Якщо соціальні підприємства будуть більше себе позиціонувати саме соціальними, вони зможуть швидше привернути увагу суб'єктів та інституцій зовнішнього середовища та збільшити зацікавленість громад цим напрямом бізнесу. Перевагами цього вектору є: масовість, охоплення всієї громади та більшого переліку соціально-економічних проблем громадян, створення робочих місць та ін. Недоліком може бути той факт, що люди, які створюють громадські організації, можуть бути малообізнані у веденні бізнесу. В такому випадку їм варто звернути увагу на тренінги, воркшопи, курси, які сьогодні є поширеними в Україні, причому безкоштовно. Також робота міжнародних організацій у сфері розвитку такого типу бізнесу популяризують соціальне підприємництво через проведення стажувань, форумів, надання грантової підтримки [42, с. 45]. Недоліком також є те, що в українців відсутня мотивація до створення саме соціальних підприємств через досить низькі доходи цієї форми бізнесу.

«*Legitimate ground*». Важливим стратегічним напрямом є створення законодавчого підґрунтя, яке б допомогло підприємцям зрозуміти, в якому нормативно-правовому просторі вони перебувають. Дуже часто відмова від створення соціального підприємства відбувається через нерозуміння механізму функціонування такої організації. В Україні наявний законопроект «Про соціальні підприємства», але він досі перебуває на розгляді у Верховній раді. Тому можна стверджувати, що в Україні повністю відсутнє законодавство про функціонування соціальних підприємств. Застосування цього різновиду стратегії розвитку соціального підприємництва дасть змогу громадянам зрозуміти принци-

пи функціонування соціального підприємництва, процедуру його реєстрації, правову форму. У розробці такого законопроекту повинні брати участь не лише депутати, а й громадські активісти та бізнес-структури. Недоліком стратегії може стати тривалість і затрати, пов'язані із задоволенням потреб задіяних секторів.

«*Boom of information*». Дана стратегія полягає в інформуванні громадян про можливості реалізувати себе у соціальному підприємстві. Формування інформаційно-комунікаційного середовища має відбуватися через усі види реклами, що дозволить закарбувати дане поняття, зрозуміти його сутність і зацікавити соціум у його розвитку. Доцільним є і запровадження вивчення дисципліни «Соціальне підприємництво» у закладах вищої освіти, ініціювання проведення тренінгів, форумів, лекцій, воркшопів на цю тему. Потрібно формувати іміджеву політику держави у сфері соціального підприємництва, залучати до цього процесу міжнародні організації та фонди, використовувати можливості ЗМІ. Перевагою такої стратегії є низька вартість, а недоліком – необхідність формування єдиного розуміння концепції соціального підприємництва, що є доволі складним процесом.

«*Economic recovery*». Як і будь-яка інша сфера суспільного життя, розвиток соціального підприємництва в нашій країні залежить від стабілізації економічної ситуації. Сюди відноситься розвиток малого та середнього бізнесу, зниження рівня безробіття, створення інноваційної продукції тощо. Але найважливішим на сьогодні негативним фактором є нестабільність ситуації на сході України. Лише після закінчення активної фази військового протистояння економічна ситуація в нашій країні почне стабілізуватися з переходом у стале зростання. Перевагою ж цієї стратегії є всеосяжність, адже її застосування вплине не лише на соціальне підприємництво, а й на інші сфери суспільного життя. Недоліком є складність у досягненні бажаних результатів через необхідність поетапного застосування всіх важелів впливу.

Обрати стратегічний напрям розвитку соціального підприємництва можна з допомогою *ET(R)*-аналізу, який здійснюється враховуючи кінцевий ефект, затрачені час і ресурси (рис. 8).

Серед перелічених напрямів розвитку соціального підприємництва в сьогоднішніх умовах найбільш ефективними є «*Boom of information*» та «*Economic recovery*». Поширення інформації – це легкий і доступний спосіб дати можливість людям зрозуміти важливість соціального підприємництва та його роль, використовуючи при цьому мінімум ресурсів, сил і часу порівняно з іншими напрямками. Стабілізація економічної ситуації – досить важка для впровадження стратегія, яка потребує значних ресурсів, але вона є надзвичайно ефективною, оскільки охоплює всі сфери суспільного життя, тож Україна вже йде цим шляхом.

Ефект	Високий	Boom of information	Economic recovery
	Низький	Legitimate ground	Quantitative effect
		Незначні	Значні
		Затрати часу або ресурсів	

Рис. 8. Матриця вибору стратегічних напрямів розвитку соціального підприємництва в Україні

Примітка: побудовано авторами.

З погляду часу, «Quantitative effect» та «Legitimate ground» – стратегічні напрями, які є ефективними в довгостроковій перспективі. Водночас, з погляду компаративістики, для прийняття закону, наприклад, потрібно менше ресурсів, ніж на стимулювання зростання кількості соціальних підприємств, адже на це потрібні пільги, державна допомога, кредитування та інші форми.

Дотримуємося думки, що найкращий ефект від перелічених стратегічних напрямів спостерігатиметься у разі їх комплексного застосування.

Першочерговими шляхами активізації розвитку соціального підприємництва в Україні треба вважати:

- законодавчо-нормативне узаконення процесу соціального підприємництва та механізмів підтримки його розвитку;
- створення умов для формування інформаційного простору та поширення знань про роль соціального бізнесу у суспільстві;
- фінансова підтримка;
- поліпшення взаємодії між суспільством, владою, підприємцями та органами місцевого самоврядування.

Отже, розвиток соціального підприємництва відбувається на основі розроблених механізмів відповідно до нормативно-правового забезпечення та встановлених умов господарювання у тій чи іншій країні. Соціальне підприємництво в Україні позитивно впливає на соціальну згуртованість і має великий потенціал для ефективного подолання соціальних негараздів, хоча як спосіб вирішення соціальних проблем досі залишається недостатньо затребуваним. Успіх концепції соціального підприємництва в Україні можливий у разі розробки національної стратегії його розвитку, яка дозволила б скоординувати зусилля всіх зацікавлених сторін – підприємців, громадських організацій, донорських структур, держави та громадян. Тому подальші дослідження цього феномену потребують аналізу умов перетворення підприємницького потенціалу на дієвий ресурс підвищення рівня життя населення, розвитку

громадянського суспільства та визначення пріоритетних напрямів активності бізнесу у сфері соціалізації економіки.

Список використаних джерел

1. Emerson J., Bonini S., Brehm K. The blended value map: tracking the intersects and opportunities of economic, social and environmental value creation. 2003. 182 p.
2. Кот Л. До питання про природу і сутність соціального підприємництва. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка*. 2014. Вип. 12(165). С. 25–30.
3. Болотов Г.П., Дерій Ж.В., Семченко О.Б. Генеза та розвиток теорій підприємництва. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2011. Вип. 4(54). С. 7–16.
4. Музичук І.В. Еволюція поглядів щодо співвідношення економічного і соціального в економічній науці. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка*. 2015. Вип. 10. С. 66–72.
5. Нестеренко О.П. Творче руйнування: підприємницьке мислення і підприємницька діяльність. *Інноваційна теорія Йозефа Шумпетера: сучасне звучання економічних та управлінських ідей* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка. 2012. С. 32–34.
6. Квасниця О. Еволюція підходів до трактування сутності підприємництва. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. С. 156–160.
7. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Київ : Кондор, 2016. 378 с.
8. Кібік О.М., Белоус К.В., Котлубай В.О. Теорія бізнесу. Одеса, 2017. 225 с.
9. Варналій З.С. Основи підприємництва. Київ : Знання-Прес, 2003. 286 с.
10. Менеджмент / за ред. Л.С. Шевченко. Харків : Право, 2013. 216 с.
11. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.
12. Ігнатович Н., Гура В. Зарубіжний досвід розвитку соціального підприємництва. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка*. 2014. Вип. 12(165). С. 22–25.
13. Keohane G.L. Social Entrepreneurship for the 21st Century: Innovation Across the Nonprofit, Private and Public Sectors. New York : McGrawHill, 2013. 151 p.
14. Schwab Foundation for social entrepreneurship : веб-сайт. URL: <https://www.schwabfound.org/> (дата звернення: 01.12.2019).
15. Dees J. Gregory. The meaning of social entrepreneurship. URL: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf (дата звернення: 01.12.2019).
16. Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J. Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? *Entrepreneurship theory and practice*. 2006. P. 15–22.
17. Jan-U. Sandal Institute: веб-сайт. URL: <http://www.jansandal.no/en/> (дата звернення: 01.12.2019).
18. Наумова М. Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально-економічному розвитку суспільства. *Україна: аспекти праці*. 2014. Вип. 4. С. 34–39.
19. Гончарова С.Ю., Буряк І.В., Гончарова А.Б. Соціальне підприємництво: сутність, ознаки та місце у діяльності сучасних домогосподарств. *Науковий вісник*

Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки. 2017. Вип. 27. С. 125–130.

20. Шаповалова Т. Соціальне підприємництво і фандрейзинг. Київ : МФСА, 2016. 186 с.

21. Назарук В. Про соціальне підприємництво та його роль в Україні. URL: <https://diyaua.wordpress.com/2014/08/21/sp/> (дата звернення: 01.12.2019).

22. Жохова В. Социальное предпринимательство: сущность и понятие. *Известия ДВФУ*. 2015. Вип. 1. 87 с.

23. Гончарова С.Ю., Буряк І.В. Умови формування та важелі регулювання «нової економіки» як сучасного феномена. *Бізнес-Інформ*. 2017. Вип. 3. С. 52–58.

24. Jardins De Cocagne : веб-сайт. URL: <http://www.reseaucocagne.asso.fr/cest-quoi-un-jardin-de-cocagne/> (дата звернення: 02.12.2019).

25. Спільнота взаємодопомоги «Емаус-оселя» : веб-сайт. URL: <http://emaus-oselya.org/ua/> (дата звернення: 02.12.2019).

26. Grameen Bank : веб-сайт. URL: <http://www.grameen.com/> (дата звернення: 02.12.2019).

27. Conserve India : веб-сайт. URL: <http://www.conserveindia.org/about.html> (дата звернення: 02.12.2019).

28. Institute For One World Health : веб-сайт. URL: <http://skoll.org/organization/institute-for-one-world-health/> (дата звернення: 02.12.2019).

29. Emergence : веб-сайт. URL: <https://www.emergence-incubation.com/> (дата звернення: 02.12.2019).

30. Галушка З.І. Феномен соціального підприємництва: поняття та перспективи розвитку в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка*. 2013. Вип. 148. С. 15–17.

31. Набатова О.О. Соціальне підприємництво як напрям соціально-інноваційної діяльності економічних суб'єктів. *Вісник національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2012. Вип. 4(11). С. 6–17.

32. Буздуган Я. Правова характеристика благодійності, благодійництва та благодійної діяльності. *Віче*. 2011. Вип. 4. С. 7–10.

33. Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Крисько Ж.Л. Соціальне підприємництво як інноваційний інструмент вирішення суспільних проблем: передумови становлення та активізації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. С. 129–132.

34. Корнецький А.О., Нагаївська Д.Ю. Соціальне підприємництво і соціальна відповідальність бізнесу: визначення, критерії та регулювання. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 11. С. 204–208.

35. Стратегія сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні на період до 2020 року. URL: <http://svb.ua/> (дата звернення: 02.12.2019).

36. Сперклі Ф. Посібник з планування соціального підприємництва. Київ : Британська рада, 2011. 71 с. URL: http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_idpriiemstva.pdf (дата звернення: 02.12.2019).

37. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін / А.А. Свинчук, А.О. Корнецький та ін. Київ, 2017. 188 с.

38. Герасименко Г.В. Сучасні технології соціального опитування. URL: <http://intkonf.org/gerasimenko-gv-suchasni-tehnologiyi-sotsialnogo-opituvannya/> (дата звернення: 02.12.2019).

39. Соціальне підприємництво в Україні : веб-сайт. URL: <https://socialbusiness.in.ua/> (дата звернення: 02.12.2019).

40. Гусак Н., Кузнєцова В., Стеценко Т. Соціальне підприємництво в Україні: звіт за результатами дослідження. Київ : Pact, Inc., Western NIS Enterprise Fund, Школа соціальної роботи НаУКМА, ГО «Молодіжний центр з трансформації соціальної сфери «СОЦІУМ XXI», 2017. 45 с.

41. Урсалов Є.І. Алгоритм управління фандрейзинговою діяльністю для об'єктів соціального підприємництва. *Соціальна економіка*. 2015. Вип. 50. С. 187–197.

42. Гаранчевська І.А., Кривов'язюк І.В. Стратегічні напрями розвитку соціального підприємництва в Україні. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. Вип. 2(64). С. 41–47.

3.5. Становлення моделі соціальної відповідальності у вітчизняних умовах господарювання

Соціалізація бізнесу стає об'єктивною закономірністю розвитку сучасної ринкової економіки, яка безпосередньо пов'язана з формуванням нової системи економічних відносин, де розв'язання соціальних проблем покладається не лише на державу, а й на бізнесові структури. Більше того, соціальні витрати бізнесу перетворюється на соціальні та економічні вигоди, які впливають з економічних, політичних, соціальних умов його функціонування. Отже, стоїть завдання визначити місце і роль соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) в системі рушійних сил економіки та в механізмі реалізації суспільних та приватних інтересів та забезпеченні конкурентоспроможності організації.

З боку бізнесу потрібне підвищення соціальної відповідальності виходячи з того, що соціально відповідальна компанія повинна відповідати наступним критеріям: як цивільна особа вона повинна дотримуватися законів, норм громадянського життя; як виробник – виробляти безпечні, надійні товари, встановлювати справедливі ціни; як роботодавець – піклуватися про матеріальне становище працівників, недопущення їх дискримінації; як суб'єкт управління ресурсами – ефективно використовувати ресурси і опікуватися тими земельними ділянками, на яких розташовано підприємство; як об'єкт інвестування – захищати інтереси інвесторів і надавати правдиву інформацію про своє положення; як учасник соціального розвитку – стимулювати і підтримувати інновації і визнавати відповідальність за вплив на якість життя оточуючих; як конкурент – не повинна брати участь у нечесній конкуренції і необґрунтованому обмеженні конкуренції [1, с. 49].

Ще задовго до розробки концепції соціальної відповідальності прийшло розуміння того, що організації не можуть функціонувати як закриті системи і повинні реагувати на запити та очікування не тільки своїх власників, а й враховувати інтереси інших суспільних груп, які не мають безпосереднього відношення до діяльності організації. Так, Ф. Найт зазначав, що «...наприкінці вісімнадцятого та початку дев'ятнадцятого століття під впливом «класичної політекономії», манчестерських лібералів, політичного тиску з боку буржуазії, що набували впливу та загальної сили обставин, було швидко досягнуто прогресу в бік встановлення особистої свободи в економіці. Але задовго до того, як суспільство тісно наблизилося до повного індивідуалізму, його наслідки були визнані нестерпними, і це позначилося в русі, що

закликає до громадського втручання і контролю, який з тих пір йде прискореним темпом».

Традиційно вважається, що початок дискусії, що стосується соціальної відповідальності поклала робота Г. Боуена "Соціальна відповідальність бізнесмена", опублікована в 1953 р. На думку автора, соціальна відповідальність бізнесмена полягає у "реалізації тієї політики, прийнятті таких рішень або проведенні такої лінії поведінки, які були б бажані з позицій цілей і цінностей суспільства" [2].

Проте на відміну від Г. Боуена у книзі "Капіталізм та свобода" М. Фрідмен відзначав: "У...(вільній) економіці у бізнесу існує одна, і тільки одна, соціальна відповідальність – використовувати свої ресурси і виконувати дії, що направлені на збільшення його прибутків до того часу, доки це відповідає правилам гри, тобто, приймати участь у відкритій і вільній конкуренції без обману і шахрайства"[3].

З його визначення можна зробити висновок, що основою соціальної відповідальності є лише збільшення прибутку корпорації, проте дане визначення не розглядає таких важливих аспектів діяльності будь-якої фірми як вплив на навколишнє середовище, соціальна підтримка працівників. Проте саме ці аспекти на сьогоднішній день визначають основу соціальної відповідальності бізнесу.

У своїй статті "Соціальна відповідальність бізнесу – це збільшення прибутку" М.Фрідман відзначав, що "...висловлювання бізнесменів з приводу соціальної відповідальності... можливо, приносять їм у короткостроковій перспективі престиж. Однак це дозволяє підсилити і без того переважаючу думку про те, що гонитва за прибутком є нечистою та аморальною справою, і її необхідно стримувати та контролювати за допомогою зовнішніх сил"[4]. Таким чином, автор вважає, що соціальна відповідальність покликана лише приховати справжні цілі бізнесу і створити у суспільстві ілюзію гармонійного співіснування. Також достатньо негативно до ідеї соціальної відповідальності відносився Т.Левітт у своїй статті "Загрози соціальної відповідальності", він зазначав: "Бізнес отримає більші шанси на виживання, якщо відмовиться від абсурдного погляду на свої цілі, тобто, якщо довгострокова максимізація прибутку залишиться єдиною ціллю і в теорії і на практиці" [5]. Цю точку зору поділяє і російський вчений В. Іноземцев який вважає, що термін "корпоративна соціальна відповідальність" є нонсенсом, оскільки відображає прагнення держави "перекласти" соціальну відповідальність на плечі приватного капіталу.

Разом із тим, багато хто виступає проти соціальної відповідальності, посилаючись на такі обставини: порушується принцип максимізації прибутку; витрати на участь у соціальних програмах; недостатній рівень

звітності для широкої громадськості; недолік уміння розв'язувати соціальні проблеми.

Однак, вказані вище недоліки у довгостроковій перспективі цілком або майже в повній мірі перекриваються тими вигодами, які отримують підприємства, що беруть на себе зобов'язання по веденню бізнесу на принципах соціальної відповідальності. Якщо розглянути кожний з наведених недоліків окремо, то на кожен з них, можна привести чіткий і обґрунтований контраргумент. Наприклад, порушення принципу максимізації прибутку не має вирішального значення, оскільки з часом у споживачів та партнерів складається позитивна думка про даного суб'єкта підприємницької діяльності, що цілком відповідає довготривалій перспективі діяльності на певному ринку. Стосовно другого недоліку, то витрати на участь у соціальних програмах бізнес буде нести так чи інакше, або на добровільній основі, приймаючи на себе певні зобов'язання, або через сплату значних податків за рахунок яких держава буде вирішувати певні соціальні питання. На рахунок уміння розв'язувати соціальні проблеми, на нашу думку цілком очевидним є те, що дане питання лежить виключно у сфері менеджменту та компетенції керівників.

Активізація соціальної відповідальності корпорацій перед суспільством повинна бути реалізована в рамках чітко окресленої державної політики. Державної політики у сфері соціальної відповідальності корпорацій на сьогодні в країні не існує. Мінімальні законодавчі стимули до соціальної діяльності в Україні скасовані. Договори про соціальне партнерство між місцевою владою та корпораціями підписуються переважно з метою підтримування контактів, одержання переваг першочерговості, підтримання іміджу корпорації у споживачів або закріплення статусу керівника корпорації у населення, а інколи і з метою попередньої домовленості про перерозподіл грошових потоків. Причини низької активності та можливості використання благодійництва не для цілей, визначених в Законі обумовлені відсутністю системи контролю, аналізу та координації соціальної діяльності корпорацій, функції управління, реалізація яких на сьогодні практично відсутня в Україні. Поєднання законодавчо закріплених стимулів до посилення соціальної відповідальності у вигляді зниження податку на прибуток, який спрямовується на цілі благодійництва, пріоритетного права на вчинення визначених дій (участь в приватизаційних конкурсах, інвестиційних проектах та інше), контролю за соціальною діяльністю корпорацій, який реалізовуватиметься у вигляді соціальних звітів корпорацій, соціального аудиту незалежними консалтинговими та фінансовими компаніями та координації, яку візьмуть на себе органи місцевої влади, дасть можливість побудувати ефективний організаційно-економічний механізм

реалізації корпораціями своєї соціальної відповідальності перед зацікавленими особами та суспільством.

Зважаючи на історичні, культурні, політичні та соціальні відмінності, характерні для розвитку США та країн Європи, вчені відмічають значні регіональні розбіжності у розумінні корпоративної соціальної відповідальності (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз розбіжностей у визначенні КСВ у США та країнах Європи

Ознаки розбіжностей	США	Країни Європи
Мета діяльності компанії	Максимізація доходів акціонерів	Досягнення стратегічних цілей з врахуванням інтересів зацікавлених сторін
Спонукальні мотиви	Особисте бажання керівника компанії, який керується власними моральними принципами	Соціальні вимоги суспільства
Головні учасники	Підприємства	Підприємства, державні органи влади, профспілки та професійні об'єднання
Документи, якими керується	Кодекс компанії	Законні та регуляторні акти, закріплені на рівні держави

Важливим завданням є стимулювання бізнесу до пріоритетних інвестицій у людський капітал та соціальну інфраструктуру. З цією метою передбачається запровадження корпоративної соціальної звітності, сприяння підприємствам, установам та організаціям у здійсненні професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників; урахування соціальних показників підприємства (інвестування в розвиток персоналу тощо) при розміщенні державного замовлення, формуванні біржових рейтингів, на данні певних преференцій.

Концепція проактивності. СВБ з точки зору бізнесу є засобом реагування на виклики сталого розвитку. Компанії можуть це робити "реактивним" (підхід на основі реакції) або "проактивним" шляхом (стратегічний підхід), який систематично розширює можливості врядування задля сталого розвитку. При підході на основі реакції компанії сприймають зміни в розвитку та поведінки компанії як ризики, на котрі вони реагують більш-менш спеціальними заходами. Вони роблять це, оскільки бояться, що, якщо вони проігнорують ці проблеми, це може зашкодити їхній репутації, а в серйозних випадках – навіть позбавити їх ліцензії на діяльність або, як мінімум, перетворитися в упущену можливість (бізнесову). Процеси корпоративного навчання СВБ йдуть, хоча можна було б очікувати, що особливий спосіб реагування на конкретні проблеми через СВБ обмежує саму соціально відповідальну діяльність до так званого "технічного навчання" інструментів та заходів.

Аналіз моделей та концепцій соціальної відповідальності дозволяє узагальнити підходи до практики прийняття підприємствами на себе соціальних зобов'язань та перенесення соціального навантаження з державного бюджету на корпоративний сектор. Розуміння відмінностей та позитивних сторін кожної з них дає можливість обрати оптимальний набір параметрів для вироблення загальнонаціональної моделі розвитку соціальної відповідальності. Враховуючи регіональні та ментальні особливості різних моделей соціальної відповідальності, перед вітчизняним бізнес-середовищем розкриваються великі перспективи адаптації загальних елементів бізнес-стратегій в частині соціальної відповідальності до специфіки вітчизняних умов господарювання.

У сучасних умовах соціальні очікування різних суспільних груп щодо організацій, бізнесменів, фінансистів постійно змінюються. Соціально відповідальна стратегія підприємства, організації може бути для неї виключно корисною. Традиційно називають наступні переваги, що одержують для себе організації, здійснюючи цю політику:

1. формується більш привабливий образ організації в суспільстві;
2. зростає довіра до організації;
3. збільшуються товарообіг, кількість клієнтів і т.д., обумовлені поліпшенням ставлення до організації;
4. з'являється можливість одержати більш вигідні замовлення;
5. завдяки авторитетові організація може проводити більш активну, ефективну політику в суспільстві, розширюючи свою діяльність, зокрема ринки збуту;
6. з'являється можливість домогтися зниження місцевих податків і т.д.

Так, до прикладу Хіл визначає роль політик у рамках корпоративної соціальної відповідальності як передбачення та мінімізацію конфліктів між корпораціями та суспільством. Список переваг, що отримує корпорація від програм в галузі корпоративної соціальної відповідальності, запропонований цим автором, включає:

1. Зниження ризику.
2. Зниження рівня відходів.
3. Покращення відносин з регулювальними органами.
4. Створення та підтримка брэнда.
5. Покращення людських відносин і продуктивності працівників.
6. Зниження вартості капіталу.

Підходи компаній до питання своєї відповідальності та взаємовідносин із стейкхолдерами різняться залежно від секторальних і культурних відмінностей. На початку своєї діяльності компанії прагнуть сформулювати свою місію, кодекс поведінки, або кредо, де вони декларують свою мету, головні цінності та зобов'язання стосовно своїх зацікавлених сторін. Ці цінності далі слід втілювати в діяльність усієї організації,

переходячи від стратегії до щоденної практики прийняття рішень. Це стосується здійснення на практиці таких заходів, як внесення в плани та бюджети соціальних і екологічних вимірів та оцінювання корпоративної діяльності за цими показниками, створення "громадських дорадчих комітетів", проведення соціальних або екологічних аудитів і започаткування програм неперервної освіти.

Про необхідність вироблення чіткої загальнонаціональної стратегії розуміння та впровадження соціальної відповідальності іде мова і в Національній доповіді "Новий курс: реформи в Україні. 2010 – 2015", де зазначається про важливість стимулювання бізнесу до пріоритетних інвестицій у людський капітал та соціальну інфраструктуру. Також "...передбачається запровадження корпоративної соціальної звітності, сприяння підприємствам, установам та організаціям у здійсненні професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників; урахування соціальних показників підприємства (інвестування в розвиток персоналу тощо) при розміщенні державного замовлення, формуванні біржових рейтингів, наданні певних преференцій." [7]

На рівні корпорації соціальна відповідальність проявляється через корпоративні соціальні ініціативи. На думку Ф. Котлера та Н. Лі, їх суть зводиться до наступного[8]:

- соціальна реклама – підприємство проводить чи підтримує добродійні кампанії, що зміцнюють соціальну безпеку громади і спрямовані на боротьбу зі шкідливими суспільними стереотипами та звичками, привертають увагу суспільства до конкретної соціальної проблеми;
- добродійний маркетинг: компанія спрямовує певний відсоток від обсягів продажу на благодійні цілі;
- корпоративна стратегічна благодійність (спонсорство, меценатство, надання грантів): підприємство робить безпосередні адресні або нецільові пожертви благонабувачам найчастіше у формі грошових коштів, товарів чи послуг;
- волонтерська робота у громаді: компанія делегує своїх працівників, заохочує роздрібних торговців і франчайзі безоплатно допомагати місцевим соціальним ініціативам своїми знаннями, контактами, участю у заходах соціального значення;
- соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу (соціально відповідальна реструктуризація): це свідомий вибір компанією саме такого виробництва, менеджменту, технологій, які б сприяли покращенню рівня життя громадян та захисту довкілля.

Питання доцільності запровадження принципів соціальної відповідальності в практику господарювання вітчизняних підприємств не повинно викликати сумніву. Проте, на даний час, у середовищі українських бізнес-одиниць переважає суто декларативний підхід до цього

питання. Хоч більшість компаній і декларують себе соціально-відповідальними, чітку та системну роботу в цьому напрямку проводять одиниці. Жодна українська компанія, навіть з числа тих, які підписали Глобальний договір, на сьогодні не подала звіту оформленого відповідно до вимог стандарту GRI (Global Reporting Initiative). Більшість звітів українських компаній скоріше нагадують рекламні проспекти, аніж ретельно підготовлений звіт у якому висвітлюються питання соціальної відповідальності.

Соціальну відповідальність бізнесу, в першу чергу, доцільно розглядати як реакцію компаній на потреби та очікування суспільства. Оскільки, концепція соціальної відповідальності найбільш популярна саме в економічно розвинутих країнах, де рівень конкурентної боротьби надзвичайно високий, соціальна відповідальність дає змогу бізнесу без особливих фінансових зусиль сформувати позитивний імідж та налагодити стосунки зі всіма зацікавленими сторонами.

Українська економіка, на даний час, не досягла того рівня розвитку при якому першочергове значення матимуть саме елементи соціальної відповідальності бізнесу у питаннях взаємовідносин із зацікавленими групами. Вже протягом тривалого часу проводяться різноманітні дослідження рівня соціальної відповідальності вітчизняних підприємств. Однак, ще жодного разу не було проведено комплексного дослідження готовності суспільства сприйняти, чи хоча б зрозуміти сутність соціальної відповідальності. На сьогоднішній день, соціальна відповідальність є предметом обговорення виключно фахівців (науковців та практиків), однак для ефективності роботи в цьому напрямку, необхідно, в першу чергу, сформувати інтерес суспільства до цієї проблематики. Інакше, всі спроби впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу, на якому б рівні вони не здійснювались, будуть мати досить низький ефект. Для підтвердження можна навести приклад який описаний Лі Якоккою в книзі «Кар'єра менеджера», мова іде про спробу примусити водіїв використовувати ремені безпеки, що було сприйнято як позбавлення людини права вибору. Те саме може очікувати і соціальну відповідальність в тому разі, якщо її втілення буде носити однобічний характер.

Безперечним є той факт, що соціальна відповідальність розвивається в різних країнах на основі властивих саме їм підходів. Проте, слід враховувати той факт, що розуміння і впровадження принципів соціальної відповідальності в межах однієї країни може різнитися в різних регіонах.

Серед основних принципів КСВ можна виділити наступні:

- Системність, яка забезпечує ефективність реалізації функцій і напрямів КСВ в системі корпоративного управління.

- Комплексність, спрямована на скоординованість одночасної діяльності компанії за трьома напрямками сталого розвитку: економіка, екологія і соціальна політика, а також на етичність бізнесу.
- Соціальність, тобто спрямованість на суспільство в цілому або на його найважливіші частини і групи.
- Відкритість всіх дій компанії в даній області та його нефінансової звітності.
- Підзвітність перед своїми зацікавленими сторонами (стейкхолдерами) і суспільством у цілому, а також відповідність прийнятим на себе зобов'язанням і вживаним стандартам.
- Інноваційність заходів та технологій КСВ всередині і зовні компанії.
- Інтегрованість в основну виробничу і збутову діяльність компанії.
- Взаємодія з усіма стейкхолдерами на регулярній, відкритій і діалоговій основі.
- Суттєвість заходів та технологій КСВ, що мають реальне і конкретне значення для стейкхолдерів компанії, місцевих співтовариств і для суспільства в цілому.
- Реагування на оцінки, критичні зауваження та очікування стейкхолдерів по всіх напрямках своєї соціальної відповідальності, що відображаються, в тому числі, у відкритій нефінансової звітності з виконання своїх законодавчо передбачених і додаткових зобов'язань.

Залежно від конкретного стану суспільства, його головних потреб та інтересів від бізнесу очікується різний набір соціальних вимог. На сьогодні в Україні до них належать: соціальний захист і турбота про працівників; чесна сплата податків; участь у житті та розбудові громади; прозорість, доступність інформації про продукцію, про механізм ціноутворення, екологічну безпечність виробництва і продукції; чесність конкуренції; добропорядність і моральність представників бізнесу, чесність заробляння ними грошей; співпраця з іншими групами впливу у розв'язанні економічних, соціальних, екологічних та інших проблем. Відповідно до суспільних очікувань, напевне, й має оцінюватися соціально-економічна ефективність бізнесової діяльності.

На практиці понад 50% і більше організацій, які формують політику/стратегію соціальної відповідальності, впроваджують такі компоненти соціальної відповідальності, як: – права людини (71%); соціальне залучення і соціальний розвиток (58%). Інші компоненти соціальної відповідальності впроваджують більше третини опитаних організацій; організаційне управління – 45%; екологічні питання – 48%; трудові практики – 46,5%; питання споживачів – 43%; практика чесного введення бізнесу – 40,5%[9]. Загального визнання у середовищі малого і середнього бізнесу України набули твердження про те, що умовою

соціальної відповідальності має бути дотримання законодавства про працю і охорону навколишнього середовища (82,5), та те, що відповідальні компанії виконують набагато більше, ніж зазначено за законом задля позитивного впливу на суспільство і навколишнє середовище (70,8). Промовистою є думка опитаних з приводу того, що КСВ має бути врегульована на законодавчому рівні для її швидшого поширення (78,2). Високий рейтинг серед запропонованих посідає також твердження про те, що діяльність КСВ повинна включати заходи щодо захисту навколишнього середовища (77,7) [10].

Активізація соціальної відповідальності корпорацій перед суспільством повинна бути реалізована в рамках чітко окресленої державної політики. Державної політики у сфері соціальної відповідальності корпорацій на сьогодні в країні не існує. Мінімальні законодавчі стимули до соціальної діяльності в Україні скасовані. Договори про соціальне партнерство між місцевою владою та корпораціями підписуються переважно з метою підтримування контактів, одержання переваг першочерговості, підтримання іміджу корпорації у споживачів або закріплення статусу керівника корпорації у населення, а інколи і з метою попередньої домовленості про перерозподіл грошових потоків. Причини низької активності та можливості використання благодійництва не для цілей, визначених у Законі, зумовлені відсутністю системи контролю, аналізу та координації соціальної діяльності корпорацій, функції управління, реалізація яких на сьогодні практично відсутня в Україні. Поєднання законодавчо закріплених стимулів до посилення соціальної відповідальності у вигляді зниження податку на прибуток, який спрямовується на цілі благодійництва, пріоритетного права на вчинення визначених дій (участь в приватизаційних конкурсах, інвестиційних проектах та інше), контролю за соціальною діяльністю корпорацій, який реалізовуватиметься у вигляді соціальних звітів корпорацій, соціального аудиту незалежними консалтинговими та фінансовими компаніями та координації, яку візьмуть на себе органи місцевої влади, дасть можливість побудувати ефективний організаційно-економічний механізм реалізації корпораціями своєї соціальної відповідальності перед зацікавленими особами та суспільством.

Поряд з негативними тенденціями, що складаються у вітчизняних умовах господарювання, аналіз даних свідчить про достатньо великі перспективи впровадження принципів соціальної відповідальності у практику вітчизняних підприємств не залежно від їх розміру. Це обумовлено суспільним запитом з боку основних зацікавлених сторін на прийняття на себе бізнесом функцій по реалізації соціальної відповідальності.

Аналіз практики ведення соціально-відповідального бізнесу та його вплив на фінансову ефективність діяльності підприємства дає можливість стверджувати, що в довгостроковій перспективі переваги від такої діяльності призводять до підвищення економічної ефективності діяльності підприємства. Достатньо складно чітко визначити економічний ефект від впровадження соціально-відповідальних заходів. Але щодо взаємозв'язку соціальної відповідальності та фінансової ефективності компанії існує ряд теоретичних підходів [11]: теорія стейкхолдерів (stakeholder theory), теорія соціального впливу (social impact theory) або інструментальна/ресурсна теорія (instrumental theory); сигнальна/репутаційна теорія (signaling/reputation theory); теорія (не)достатності ресурсів (slack resources, available funding theory); теорія опортунізму менеджменту (managerial opportunism theory); теорія заміщення (trade-off theory); теорія синергійної дії (synergistic theory); гіпотези про нелінійні взаємозв'язки. Дослідження, що проводилось консалтинговою компанією Towers Perrin у 1999 році показало, що протягом перших 10 років досвіду СВБ у компаній, що реалізують концепцію соціальної відповідальності, фінансові показники були вищими, ніж у соціально невідповідальних компаній, а саме: дохід на інвестований капітал – вище на 9,8%, дохід з активів – на 3,55%, дохід з продажів – на 2,79%, прибуток – на 63,5%. Було доведено, що дотримання принципів соціально відповідальної компанії підвищує інвестиційну привабливість бізнесу. Дохід акціонерів соціально відповідальних компаній в 2 рази вище, ніж дохід акціонерів соціально не відповідальних компаній (43% і 19% відповідно) [там само]. Соціальні показники у порівнянні з економічними здійснюють вдвічі більший вплив на репутацію підприємства.

За результатами численних досліджень у США та Європі доведено, що компанії, які займаються доброчинністю, мають цілу низку економічних вигод: збільшення обсягів продажів та ринкової частки, зміцнення позиції бренду, покращення іміджу та посилення впливу, ширші можливості щодо залучення, мотивування та винагороди фахівців, залучення інвестицій, зменшення виробничих витрат тощо [12].

Аналізуючи діяльність багатьох корпорацій, Кіт Девіс та інші дослідники дійшли висновку, що соціальна відповідальність сприяє розвитку компаній і, навпаки, уникнення соціальної відповідальності звужує можливості успіху організацій. Це дало змогу сформулювати „залізний закон відповідальності”, згідно з яким у довгостроковій перспективі ті, хто не використовує наявну владу в такому напрямі, що його суспільство розглядає як відповідальний, має тенденцію втратити цю владу. Цей закон було підтверджено і в обстеженні Гарвардського та інших американських, а також британських університетів у 1997 –

2000 рр. Компанії, що втілювали в життя концепцію соціальної відповідальності, мали в 2 – 4 рази вищі темпи зростання, ніж конкуренти, що обмежують свої цілі вилученням прибутку [13].

Виходячи з цих передумов безперечним є факт, що соціальна відповідальність є одним з тих факторів, що впливає на загальну економічну ефективність діяльності підприємств. Однак, це досягається тільки за умови постійної діяльності в галузі корпоративної соціальної відповідальності. Усвідомлення цього факту, безперечно, призведе до підвищення уваги бізнес-одиниць до питань, що відображають роботу у напрямку підвищення загального рівня реагування на вимоги стейкхолдерів.

В умовах трансформаційних процесів та посилення глобалізаційних тенденцій на перший план для вітчизняної економіки виходить проблема формування ефективної системи управління. Це передбачає, зокрема і урізноманітнення вибору критеріїв оцінки ефективності діяльності, поступовий відхід від суто фінансових показників та вироблення програм оцінки діяльності з врахуванням соціальних показників. Однак, ситуація у вітчизняній економіці окреслює ряд нагальних проблем, розв'язання яких може забезпечити розуміння і впровадження принципів соціально-відповідального ведення бізнесу. Серед них – підвищення загального доброту населення, покращення якісної структури персоналу, адаптація вітчизняних підприємств до сучасних умов конкурентної боротьби.

Розгляд практики ведення соціально-відповідального бізнесу та його вплив на фінансову ефективність діяльності підприємства дає можливість стверджувати, що в довгостроковій перспективі переваги від такої діяльності призводять до підвищення економічної ефективності діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М., Кужель О. В., Лібанова та ін. Київ : Держкомпідприємництво, 2008. 226 с.
2. Bowen H.R. 1953. Social Responsibilities of the Businessman. Harper & Row : N. Y.
3. Фридман М. Капіталізм и свобода / Пер. с англ. Москва : Новое издательство, 2006. 240 с.
4. М. Friedman. "The Social Responsibility of Business Is to Increase its Profits." New York Times. September 13, 1970.
5. Levitt T. The Dangers of Social Responsibility // Harvard Business Review. 1958. Vol. 36. N5. P. 41-50.
6. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. Київ : НВЦ НБУВ, 2010. 232 с.

7. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Пер. з англ. С. Яринич. Київ : Стандарт, 2005. 302 с.
8. Зінченко А.Г. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. Київ, 2008. 60 с.
9. Корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс]. URL: http://www.csr-ukraine.org/userfiles/file/4_CSR%20among%20SMEs.pdf
10. Preston L.E., O'Bannon D.P. 1997. The corporate social-financial performance relationship. A typology and analysis. *Business and Society*. 36 (4). P. 419–429.
11. Weiser, J. and Zadek, S. Conversations with Disbelievers. Ford Foundation, 2000. P. 39–40.
12. Heal Geoffrey, Paul Garret Corporate Social Responsibility. *An Economic and Financial Framework*, 2004.
13. Казакевич Г. Социальная ответственность: новые требования к бизнесу в постиндустриальную эпоху / Г. Казакевич. *Персонал*. 2002. № 2. С. 72–78.

3.6. Соціальна відповідальність підприємництва

1. Сутність та стандарти соціальної відповідальності суб'єктів підприємництва. З огляду на складність соціально-економічного середовища сучасні організації не можуть функціонувати як закриті системи, вони повинні реагувати на запити та очікування не тільки своїх власників, а також враховувати інтереси інших суспільних груп, які не мають безпосереднього відношення до діяльності організації [4, с. 308-350]. У сучасних умовах господарювання розвиток соціальної відповідальності підприємництва розглядається як фактор підвищення довіри до бізнесу як з боку споживачів, так і з боку партнерів [6, с. 292-332].

Одним з головних аспектів, які виникають внаслідок ведення бізнесу за принципами соціальної відповідальності, є довіра з боку контрагентів. Ф. Фукуяма вказує на довіру як на вирішальний чинник, що буде впливати на перспективи світового розвитку. У праці «Довіра. Соціальні чесноти та творення добробуту», він так розкриває зміст даного поняття: «Довіра є виникаюче в рамках певного співтовариства очікування того, що члени даного співтовариства будуть поводитися нормально й чесно, проявляючи готовність до взаємодопомоги відповідно до загально-визнаних норм» [28, с. 134]. Г. Клейнер зазначає, що «... Взаємна відповідальність і взаємна довіра є базовими підсистемами системи взаємних очікувань економічних агентів – системи, що пронизує всю економіку і забезпечує єдність та цілісність суспільства» [12].

Що стосується соціальної відповідальності підприємництва, то однією з головних проблем, що ускладнюють чітке визначення поняття соціальної відповідальності бізнесу, є персоніфікація суб'єкта, на якого покладається моральна відповідальність. Відповідно до тлумачення К. Девіса і Р. Бломстрома ним є особи, що приймають відповідні рішення. Ще, як зазначає Дж. Ладд у статті «Мораль та ідеал раціональності у формальних організаціях», рішення, які приймаються в організаціях, є атрибутами цих організацій а не конкретних особистостей, що «приймають рішення». На його думку, ці рішення не персоніфіковані, оскільки зміна менеджерів в організації в принципі не змінює її ідентичності [39, с. 488]. Таким чином, всю повноту відповідальності повинні нести саме корпорації, а не керівники які їх очолюють, адже будь-який менеджер в прийнятті рішень в першу чергу керується цілями, які стоять перед організацією.

Як справедливо стверджує Ш. Харрісон «компанії (комерційні організації) не належать державі, і тому вони можуть не надавати громадські послуги і не створювати громадські служби, які зобов'язані

надавати державні організації, що фінансуються за рахунок податкових надходжень. Але, з іншого боку, компанія як частина суспільства, яка функціонує в цьому суспільстві, зобов'язана розглядати свою поведінку як частину виконуваної нею ролі в суспільстві» [30, с. 181-182]. Е. Уткін висловив таку точку зору, що організація – це набагато більше, ніж економічна цілісність. Сучасна організація – складна частина оточення, що включає багато складових, від яких залежить саме існування підприємства. До таких компонентів відносяться споживачі, групи суспільного тиску, спілки чи об'єднання, засоби інформації тощо. Тому підприємства несуть відповідальність перед суспільством крім та понад забезпечення ефективності, прибутку, зайнятості. Вони зобов'язані направляти частину своїх ресурсів по соціальних каналах на благо суспільства [26, с. 116].

Функція соціальної відповідальності – це система відносин між державою, суб'єктами господарювання і населенням щодо мобілізації та використання ресурсів, товарів та послуг, які реалізують соціальне забезпечення та соціальний захист усіх груп населення, що дозволяє узгоджувати економічні інтереси як основу стабільності суспільства [7, с. 30].

Науковці виділяють кілька понять, що визначають соціально-відповідальну поведінку підприємців: соціальне зобов'язання (як реагування на соціальні проблеми шляхом дотримання права); соціальну відповідальність (реагування на соціальні проблеми за допомогою прийняття на себе відповідальності за різні соціальні програми); соціальну чуйність (активну участь у соціальних програмах для соціальної користі) [38].

Соціальну відповідальність підприємців важливо розглядати в контексті пов'язаних понять: відповідальність бізнесу і відповідальність держави перед бізнесом.

За класичним визначенням, *Responsibilities of Business* (відповідальність бізнесу) – обов'язок конкретних осіб, що займаються бізнесом – управляючих або менеджерів – стосовно власників підприємства, працівників, клієнтів і суспільства в цілому. Основні обов'язки можна об'єднати в дві групи: перша – обов'язки, пов'язані з юридичною відповідальністю; і друга – обов'язки, пов'язані із соціальною відповідальністю; [34] (ст 331). *Social Responsibilities of Business* (соціальна відповідальність бізнесу) – відповідальність управляючих або менеджерів за екологічні наслідки своєї діяльності, за справедливість і відсутність дискримінації при найманні на роботу, а також відповідальність перед споживачами; (ст. 333).

Початок сучасній літературі про соціальну відповідальність бізнесу поклала праця Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена»

(1953 р.), у якій соціальна відповідальність бізнесмена визначається як спрямованість на «реалізацію тієї політики, прийнятті таких рішень або проведенні такої лінії поведінки, які були б бажані з позицій цілей і цінностей суспільства» [33, с. 6]. М. Фрідмен вважав, що «...у бізнесу існує одна, і тільки одна, соціальна відповідальність – використовувати свої ресурси і виконувати дії, що направлені на збільшення його прибутків до того часу, доки це відповідає правилам гри, тобто, приймати участь у відкритій і вільній конкуренції без обману і шахрайства» [27, с. 157]. М.Фрідман відзначав також, що «...висловлювання бізнесменів з приводу соціальної відповідальності... можливо, приносять їм у короткостроковій перспективі престиж. Однак це дозволяє підсилити і без того переважаючу думку про те, що гонитва за прибутком є нечистою та аморальною справою, і її необхідно стримувати та контролювати за допомогою зовнішніх сил» [35]. Таким чином, автор вважав, що соціальна відповідальність покликана лише приховати справжні цілі бізнесу і створити у суспільстві ілюзію гармонійного співіснування.

У результаті становлення і розвитку соціальна відповідальність бізнесу стала визначатися як підхід, згідно з яким компанії добровільно інтегрують у свій бізнес вирішення соціальних і екологічних проблем та вступають у взаємодію з усіма своїми стейкхолдерами. Цей підхід передбачає комплексне поєднання економічних, соціальних та екологічних аспектів бізнесу, перехід до принципово нової моделі менеджменту, прийняття на себе зобов'язань, що виходять за межі звичайних правових вимог. Стейкхолдером вважається будь-яка особа або група осіб, що впливає на діяльність організації або відчуває на собі вплив цієї діяльності. Це може бути місцева громада, яка хоче мати інформацію про стан забруднення навколишнього середовища місцевим підприємством, споживачі, які прагнуть до володіння об'єктивною інформацією про продукцію, інвестори, які хочуть бачити компанію процвітаючою [37].

У проєкті Концепції формування в Україні системи соціальної відповідальності бізнесу дається таке визначення „Соціальна відповідальність бізнесу – добропорядна ділова практика соціального розвитку персоналу підприємства, охорона здоров'я працівників та забезпечення безпечних умов праці, охорона довкілля та використання ресурсозберігаючих технологій, соціальна підтримка територій та громад. Окрім позитивного ефекту для суспільства, все це може і повинно приносити підприємцям користь (прибуток, пільги, рекламу тощо)» [14].

Так, на думку Д.М. Розенберга, соціальна відповідальність – суспільна відповідальність, очікування того, що компанії повинні діяти в інтересах суспільства і вносити свій внесок у вирішення суспільних і

соціальних проблем. Соціальне відповідальний підхід до виконання суспільних обов'язків – це підхід, при якому вважається, що підприємство має суспільні та економічні цілі, так само як і обов'язок передбачати виникаючі соціальні проблеми й активно діяти для того, щоб перешкодити їх виникненню [23, с. 359]. В той же час достатньо обґрунтованим є визначення Л. Амджадін: «Під соціальною відповідальністю, на відміну від юридичної, ми розуміємо певний рівень добровільного відгуку на соціальні проблеми з боку бізнес-структури і разом з тим обов'язок її керівників проводити політику, ухвалювати рішення, дотримуватися напрямків діяльності, що є бажаними виходячи з цілей і цінностей суспільства» [1, с. 64].

Отже, «соціальну відповідальність бізнесу» слід розуміти як відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. Узагальнюючи всі підходи до визначення соціальної відповідальності можна стверджувати, що дане поняття включає в себе цілу групу складових, які безпосередньо дають уявлення про соціальну відповідальність компанії.

У сучасних умовах соціальні очікування різних суспільних груп щодо організацій, бізнесменів, фінансистів постійно змінюються. Соціально відповідальна стратегія підприємства, організації може бути для неї виключно корисною. Традиційно називають наступні переваги, що одержують для себе організації, здійснюючи цю політику: формується більш привабливий образ організації в суспільстві; зростає довіра до організації; збільшуються товарообіг, кількість клієнтів, обумовлені поліпшенням ставлення до організації; з'являється можливість одержати більш вигідні замовлення; завдяки авторитетові організація може проводити більш активну, ефективну політику в суспільстві, розширюючи свою діяльність, зокрема ринки збуту тощо.

Разом із тим, багато хто виступає проти соціальної відповідальності, посилаючись на такі обставини: порушується принцип максимізації прибутку; витрати на участь у соціальних програмах; недостатній рівень звітності для широкої громадськості; недолік уміння розв'язувати соціальні проблеми [26, с. 115-116]. Однак, вказані вище недоліки у довгостроковій перспективі цілком або майже в повній мірі перекриваються тими вигодами, які отримують підприємства, що беруть на себе зобов'язання по веденню бізнесу на принципах соціальної відповідальності.

Виходячи з аналізу практики соціальної відповідальності (як вона складалася у різних країнах) виділяють декілька основних моделей

корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), які перш за все розрізняються за підходом щодо ступеня прийнятих на себе зобов'язань по відношенню як до суспільства в цілому так і стейкхолдерів зокрема.

Моделі КСВ у США та Європі зовсім недавно були визначені як «відкриті» та «приховані» форми КСВ [41]. Відкрита форма КСВ означає лінію поведінки корпорації, що приводить корпорацію до прийняття на себе відповідальності за рішення тих питань, в яких зацікавлено суспільство. Відкрита форма КСВ зазвичай зачіпає добровільні та самостійно визначені лінії поведінки, програми та стратегії корпорації з питань, що сприймаються самою корпорацією та/або її стейкхолдерами як частина їхньої (корпорації та/або стейкхолдерів) відповідальності перед суспільством. Прихована форма КСВ означає офіційні та неофіційні інститути країни, через які відповідальність корпорацій за суспільні інтереси погоджена з корпораціями або покладена на них. Прихована форма КСВ зазвичай включає в себе ті цінності, норми та правила, які здебільшого ведуть до обов'язкових вимог по відношенню до корпорацій у питаннях, що суспільні, політичні та економічні інтереси (країни) розглядаються як обов'язкові та обґрунтовані зобов'язання юридичних осіб (Табл. 1).

Національну специфіку мають моделі країн усіх регіонів світу. Так, Східно-азійська державно-керована модель капіталізму будується на консенсусі між основними бізнесовими групами і передбачає перенесення на бізнес всієї відповідальності за соціальний розвиток населення країни.

Таблиця 1

Підходи до визначення соціальної відповідальності бізнесу

Категорія	Визначення	Організація
Соціальна відповідальність підприємництва	Це досягнення комерційного успіху засобами, які ґрунтуються на етичних нормах і повазі до людей, спільноти, навколишнього середовища.	Об'єднання корпорацій США "Business for social responsibility"
	Це довгострокове зобов'язання суб'єктів підприємництва поводитися етично та сприяти економічному розвитку одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади й суспільства загалом	Світова рада компаній за сталий розвиток - WBCSD
	Це сприяння відповідальній діловій практиці, яка дає вигоду бізнесу та суспільству й допомагає досягти економічного, соціального та екологічного сталого розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство з одночасною мінімізацією його негативного впливу.	Міжнародний форум лідерів бізнесу - IBLF

Корпоративна соціальна відповідальність	Це концепція, в рамках якої суб'єкти підприємництва на добровільній основі інтегрують соціальні та екологічні аспекти у свою щоденну діяльність і їх взаємовідносини з цього приводу з іншими зацікавленими сторонами.	Європейський Союз, Зелена книга
	Це збалансованість економічних, соціальних та екологічних цілей суспільства, інтеграція їх у взаємовигідні стосунки та підходи.	Організація економічної співпраці та розвитку

Джерело: авторська розробка

Наприклад, японська модель корпоративної відповідальності передбачає соціальну згуртованість на рівні компанії і ділову згуртованість на рівні індустріальної групи. Управління бізнесом, з японської точки зору, не може обмежуватися тільки організаційним розвитком і отриманням прибутку. Воно має базуватися на правильному сприйнятті буття, суспільства і навколишнього світу, усвідомленні своєї відповідальності перед суспільством і прагненні до прогресу цивілізації в цілому. Для зазначеної моделі характерним є сприйняття підприємства як «виробничої сім'ї». Працівник вважається членом такої сім'ї, а значить, його відповідальність і права, виходять далеко за рамки звичайних трудових обов'язків. У свою чергу, корпорація підтримує його на всьому життєвому шляху: допомагає в придбанні житла, виділяє фінансову допомогу при народженні дітей, а потім їх навчанні, виплачує щедру вихідну допомогу і корпоративні пенсії (Табл. 2).

Особливості розуміння соціальної відповідальності у межах азійської моделі виявляються в специфічних інститутах «довічного найму», «принципі старшинства» при оплаті праці і просуванні по службі. Ці механізми не закріплені законодавчо, але практично є соціальним імперативом, що реалізовується в більшості крупних компаній.

В арабських країнах відчувається значний вплив релігії (ісламу) на бізнес. У цих країнах соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) значно розрізняється у національних та транснаціональних компаніях. У Південній Африці у 2009 році прийнято рішення про підвищення соціальної відповідальності керівників (директорів, топ-менеджерів, регуляторів) за вплив на економічну, екологічну і соціальну сферу та про необхідність соціальної звітності, зовнішнього та внутрішнього соціального аудиту.

Удосконалення форм та методів здійснення СВБ зумовило формування її міжнародних та національних стандартів, появу соціальної звітності як «публічного інструмента інформування акціонерів, співробітників, партнерів і всього суспільства про те, як і якими темпами компанія реалізує закладені у своїй місії або стратегічних планах розвитку цілі щодо економічної стабільності, соціального благополуччя або екологічної стабільності» [25, с. 24].

Таблиця 2

Порівняння моделей корпоративної соціальної відповідальності в країнах Центрально-Східної Європи, США і Західної Європи

Порівнянні індикатори	Країни Західної Європи	США	Країни Центрально-Східної Європи
Основні об'єкти соціальної відповідальності	1) персонал; 2) споживачі; 3) співтовариство; 4) акціонери	1) акціонери; 2) споживачі; 3) персонал; 4) держава	1) держава; 2) власники; 3) персонал; 4) споживачі
Рушійні сили розвитку соціальної відповідальності	Суб'єкти підприємництва; некомерційні організації; держава	Держава (забезпечення інституційних основ для розвитку); суб'єкти підприємництва; некомерційні організації	Суб'єкти підприємництва; держава (центральна виконавча влада, місцеві органи влади)
Роль некомерційних організацій	Важлива, їх кількість велика	Достатня, вони володіють значними фінансовими можливостями	Мала, їх кількість невелика
Тенденції у соціальній звітності	Ініціюється безпосередньо суб'єктами підприємництва; стандарти добре адаптовані і широко застосовуються; орієнтована на більшість об'єктів відповідальності	Ініціюється бізнесом; орієнтована передусім на акціонерів і споживачів продукції (послуг) суб'єктів підприємництва	Знаходиться на етапі започаткування; не усвідомлюється як цілісна система і недооцінюється її потреба; в основному орієнтована на державу і акціонерів (у меншій мірі – на суспільство)

Джерело: складено за [24]

Одним із значущих світових орієнтирів у розвитку питань КСВ стала Міжнародна ініціатива ООН – Глобальний договір ООН (Global Compact). Ініціатива Глобального договору була започаткована Генеральним Секретарем ООН Кофі Аннаном на Всесвітньому економічному форумі 1999 р. Світові лідери бізнесу були запрошені приєднатися до глобальної ініціативи (Глобального договору, ГД), яка б поєднала компанії з агенціями ООН, трудовими та громадськими організаціями заради підтримки десяти універсальних принципів у сферах прав людини, стандартів праці, охорони навколишнього середовища та протидії корупції. Дію Договору спрямовано на залучення корпорацій до розв'язання глобальних проблем цивілізації.

Десять універсальних принципів Глобального договору орієнтовані на втілення практик відповідального бізнесу у сферах прав людини, стандартів праці, екологічної відповідальності та боротьби із корупцією. ГД не передбачає якогось «нагляду» чи суворої оцінки діяльності

компанії. Він базується виключно на добровільних ініціативах бізнесу щодо підтримки принципів сталого розвитку, прозорості діяльності, публічної звітності, втілення принципів Глобального договору в ділову стратегію, корпоративну культуру та свою повсякденну ділову практику.

ГД ООН є добровільною ініціативою, яка об'єднує близько 6 000 приватних компаній, бізнес-асоціацій, неурядових організацій, академічних інституцій, громадських організацій у єдиний глобальний форум задля сталого розвитку через відповідальне та інноваційне корпоративне лідерство. Десять принципів ГД ООН орієнтовані на втілення практик відповідального бізнесу у сферах прав людини, стандартів праці, екологічної відповідальності та боротьби з корупцією. Мережа ГД в Україні була визнана однією з трьох найактивніших мереж ГД у світі у 2009 р. та отримала нагороду за внесок у справу розбудови та поширення ініціатив ГД ООН. За період від дати офіційної презентації ГД ООН в Україні (26.04.2006 р.) кількість компаній – підписантів зросла до 274 (2014 рік). У середньому, щороку до нього долучались 23 компанії, що діють на території нашої держави.

В умовах розвитку вітчизняної економіки, роль малого підприємництва в переході до якісно нової структури соціально-економічних відносин набуває все більшого значення. Безперечним є факт, що основу економіки формують великі підприємства, однак саме мале підприємництво може забезпечити розв'язання достатньо великого кола питань, відповіді на які є першочерговими для всього суспільства. Адже, чим вища конкуренція на ринку тим дешевші та якісніші товари, вища заробітна плата у працівників, швидші темпи розвитку економіки. Однак надмірна лібералізація може призвести до небажаних наслідків. Саме завдяки імплементації у практику ведення бізнесу принципів соціальної відповідальності дасть змогу створити правове поле в якому будуть забезпечені всі інтереси стейкхолдерів. Саме малий бізнес може забезпечити підвищення конкуренції на ринку в результаті чого буде створюватися продукція більш якісна і з меншими витратами. Завданням держави на етапі формування ринкової економіки є сприяння розвитку конкуренції в тому числі за рахунок розвитку малого бізнесу, а це призведе до отримання користі всім суспільством, оскільки «...будь-який продукт буде виготовлятися людьми, які вміють це робити з меншими або, принаймні, не з більшими витратами, ніж той, хто даного продукту не виробляє (і хто при цьому не здатний направити свої зусилля на його виробництво з порівняно ще більш низькими витратами якогось іншого продукту). Тому ціна будь-якого товару буде нижче тієї, за якою він міг би продаватися, якщо б його робили не ті, хто фактично зайнятий цим зараз»[29, с. 10].

Ефективність функціонування та розвитку підприємництва в значній мірі обумовлена зовнішнім середовищем: державною політикою у сфері підприємництва; діяльністю місцевої (регіональної) законодавчої і виконавчої влади; зовнішніми умовами конкретних регіонів [2, с. 26]. З боку бізнесу потрібне підвищення соціальної відповідальності виходячи з того, що соціально відповідальна компанія повинна відповідати наступним критеріям: як цивільна особа вона повинна дотримуватися законів, норм громадянського життя; як виробник – виробляти безпечні, надійні товари, встановлювати справедливі ціни; як роботодавець – піклуватися про матеріальне становище працівників, недопущення їх дискримінації; як суб'єкт управління ресурсами – ефективно використовувати ресурси і опікуватися тими земельними ділянками, на яких розташовано підприємство; як об'єкт інвестування – захищати інтереси інвесторів і надавати правдиву інформацію про своє положення; як учасник соціального розвитку – стимулювати і підтримувати інновації і визнавати відповідальність за вплив на якість життя оточуючих; як конкурент – не повинна брати участь у нечесній конкуренції і необґрунтованому обмеженні конкуренції [21, с. 49].

Основними чинниками, які заважають розвитку малого підприємництва є: відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва; збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо); відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки; надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності; невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу; надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання [20].

«Взаємовплив і взаємопроникнення бізнесу та суспільства зростають на кожній більш високій цивілізаційній фазі. Це визначає закономірність процесу поступової трансформації соціального підприємництва в інститут, що враховує громадські настрої та інтереси в самому широкому плані. Проблема соціалізації бізнесу – це проблема цивілізованого підприємництва» [16, с. 60].

Формування конкурентоздатної економіки за рахунок малого підприємництва виступає важливим аспектом розвитку країни в пост-індустріальному контексті розвитку. Увага розвитку соціальної відповідальності в сфері малого підприємництва на жаль не відповідає тому рівню, якого заслуговує.

2. **Форми та методи соціалізації підприємництва в Україні.** З початку становлення соціальної відповідальності підприємництва в Україні найбільш популярними були чотири аспекти соціальної діяльності бізне-

су: 1) відносини бізнесу з місцевими громадами; 2) трудові відносини з працівниками; 3) вплив на навколишнє середовище; 4) управління соціальними процесами у колективі як елемент корпоративного управління [3, с. 18-26]. У кожному аспекті сформувалися свої практики соціальної відповідальності, найважливішими з яких вважаються відносини з акціонерами, практики, пов'язані із забезпеченням економічного зростання, з упровадженням інновацій, соціально етичним маркетингом, проведенням спеціальних акцій і заходів, присвячених соціальній відповідальності бізнесу. З погляду самих підприємців, основними соціальними заходами мають бути: впровадження соціальних програм поліпшення умов праці, навчання / розвиток персоналу, застосування у політиці компанії етичного ставлення до споживачів, участь у регіональних програмах соціального розвитку тощо.

У 2001 році в Україні створено Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», який надає консультації з питань розробки стратегії, програм та комунікацій з КСВ, проведення моніторингу та оцінки ефективності проектів, підготовки і верифікації нефінансової звітності. Це провідна експертна організація з КСВ в Україні, член Правління Глобального договору ООН (2010-2011), Організаційний стейкхолдер GRI, національний партнер CSR Europe (Брюссель) і Всесвітньої бізнес-ради зі сталого розвитку (WBCSD, Женева). Організація об'єднала 21 компанію України. За даними Центру, у 2005 -2011 рр. в Україні 52 компанії опублікували нефінансові звіти різних видів:

1. Ініціативи соціальної відповідальності («Майкрософт Україна» - 2007-2009 рр.);
2. Соціальний звіт: (ВАТ «Прилуки» - 2006-2007 рр.); ТОВ «ДПЕК» - 2007 р.; ЗАТ «Оболонь» - 2007-2008 рр.; Група «Метінвест» - 2008 р.; ТОВ «Астеліт» - 2009 р.;
3. Звіт з прогресу: ФПГ «Систем Кепітал Груп» - 2006 р.; Інтерпайп - 2007-2011 рр.; «Гештальт Консалтинг Груп» - 2007-2008 рр.; «Сіменс-Україна» - 2007-2008 рр.; «Фокстрот» - 2008-2011 рр. та ін. (всього 25 компаній);
4. Звіти з КСВ: ФПГ «Систем Кепітал Менеджмент» - 2005 р.; ТОВ «Ернст енд Янг» - 2009, 2011 рр.; Компанія XXI століття» - 2009 р.; БДО Лігал Україна - 2011 р. та ін. (всього 9);
5. Звіт зі сталого розвитку: ФПГ «Систем Кепітал Менеджмент» - 2007 р.; 2008-2009 рр.; ВАТ КБ «Надра Банк» - 2008 р.;
6. Звіт з охорони природи і соціальної політики: ТОВ «Тетра Пак» - 2008-2009 рр.
7. Звіт ПАТ «Фармак» в сфері КСВ - 2013 р.
8. «Оболонь» представила 5-й Звіт про сталий розвиток «На шляху до сталості» за 2012-2013 рр. та інші [19].

Варто зазначити, що оцінка СВБ має необов'язковий характер, здійснюється виключно за ініціативою суб'єктів господарювання. Тому частка компаній, які звітують про соціальну відповідальність, дуже незначна. Деякі компанії звітувалися по декілька разів. Критеріями оцінки є групи показників за напрямками екологічної, економічної, суспільної та соціальної відповідальності. В Україні не існує єдиної методики оцінки соціальної відповідальності, що враховує особливості функціонування вітчизняних підприємств, використовуються різні бази оцінки: суми соціальних інвестицій, їх результати, рівень результативних показників діяльності після реалізації заходів соціальних програм тощо.

Найпопулярнішим аспектом соціальної відповідальності в Україні виступає благодійна діяльність і участь у реалізації регіональних соціальних програм. Водночас, значна кількість аспектів залишається неусвідомленою українським бізнесом: соціальна відповідальність ще не стала частиною корпоративного управління і менеджменту компаній; поза увагою українського бізнесу поки що залишається практика соціально відповідального інвестування, поліпшення освітніх можливостей працівників, захисту права громадян на здоров'я та безпеку, захисту та збереження культурних цінностей тощо. На даний час, у середовищі українського підприємництва переважає декларативний підхід до цього питання, не дивлячись на значний потенціал підприємницького середовища в Україні (Табл. 3).

Безперечним є той факт, що соціальна відповідальність розвивається в різних країнах на основі властивих саме їм підходів. Проте, слід враховувати той факт, що розуміння і впровадження принципів соціальної відповідальності в межах однієї країни може різнитися за регіонами.

Виходячи з тих позицій, що соціальна відповідальність не є законодавчо закріпленою, дослідження в межах цієї проблеми не проводяться статистичними управліннями, однак, для аналізу регіональних особливостей соціальної відповідальності можемо скористатися тими дослідженнями, які було проведено в період з 2002 по 2010 роки, що дозволяють виокремити загальні тенденції, що складаються в сфері розуміння та впровадження соціальної відповідальності в Україні. Більшість опитувань, які аналізуються, були проведені в шести найбільш індустріальних містах та відповідних областях України, а саме Києві, Харкові, Львові, Дніпропетровську, Донецьку та Одесі. В цілому, ці результати можуть умовно виступати репрезентативними відповідно і для інших регіонів України.

Таблиця 3

**Структура підприємництва України з розподілом
на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2010-2017 рр.**

Рік	Усього, одиниць	з них							
		великі підприємства, одиниць	% до загалу	середні підприємства, одиниць	% до загалу	малі підприємства, одиниць	% до загалу	мікропідприємства, одиниць	% до загалу
2010	378810	586	0,15	20983	5,54	357241	94,31	300445	79,31
2011	375695	659	0,18	20753	5,52	354283	94,30	295815	78,74
2012	364935	698	0,19	20189	5,53	344048	94,28	286461	78,50
2013	393327	659	0,17	18859	4,79	373809	95,04	318477	80,97
2014	341001	497	0,15	15906	4,66	324598	95,19	278922	81,80
2015	343440	423	0,12	15203	4,43	327814	95,45	284241	82,76
2016	306369	383	0,13	14832	4,84	291154	95,03	247695	80,85
2017	338256	399	0,12	14937	4,42	322920	95,47	278102	82,22

Складено: за даними Державної служби статистики України

Розглядаючи питання регіональних особливостей соціальної відповідальності в Україні, можна помітити суттєві відмінності щодо поінформованості про соціальну відповідальність за регіонами України. За даними дослідження, проведеного Українською маркетинговою групою для Офісу координатора системи ООН в Україні, якщо в Києві та області поінформованість про соціальну відповідальність продемонструвало 90,7% опитаних компаній, то у Львові та області тільки 62,9% компаній (розширені дані представлені у таблиці 4).

Таблиця 4

**Розподіл компаній, щодо інформованості про СВБ за регіонами
(% підприємств)**

	Київ та Київська область	Львів та Львівська область	Дніпропетровська та Дніпропетровська область	Донецьк та Донецька область	Одеса та Одеська область	Харків та Харківська область
Чули про поняття СВБ	90,7	62,9	77,1	61,5	72,6	73,6

Джерело: складено за: [11]

У 2008 р. в Україні створено аналітичний Центр «Розвиток КСВ» – провідна незалежна експертна організація з КСВ в Україні, що об'єднує 38 компаній. Центр є членом Правління Глобального договору ООН (2010-2013), національним партнером CSR Europe (Брюссель) і Всесвітньої бізнес-ради зі сталого розвитку (WBCSD, Женева). Центр надає консультації з питань розробки стратегії, програм та комунікацій з КСВ, проведення моніторингу та оцінки ефективності проектів,

підготовки і верифікації нефінансової звітності. За шість років існування Центр «Розвиток КСВ»:

- приєднав Україну до розробки міжнародного стандарту з соціальної відповідальності ISO 26000;
- щорічно проводить в Україні виставку соціальних та екологічних проектів CSR Marketplace, Конкурс на кращий нефінансовий звіт та Національний конкурс бізнес-кейсів з КСВ;
- підготував навчальний посібник з грифом МОН «Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінські практики»;
- реалізував Ініціативу «Підприємство 2020: роль бізнесу в суспільстві». Ініціатива має на меті узагальнити досвід стратегічного планування найуспішніших компаній України і розробити таку національну модель співпраці бізнесу та суспільства, де компанії намагатимуться брати до уваги соціальні та екологічні питання в своїх бізнес-стратегіях;
- створив експертно-аналітичний щотижневик, присвячений тематиці корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку CSR REVIEW;
- заснував систему тренінгів з підвищення навичок з КСВ та комплексний курс з КСВ – CSR Academy (спільно з Communication Hub Економіка);
- створив платформу для взаємодії бізнесу та університетів задля підвищення якості вищої освіти в Україні (Національний форум “Бізнес і університети”, Лабораторія “Бізнес і університети”).

В цілому, Центр реалізував понад 50 проектів, підготував та видав більше 125 публікацій, провів більше 200 публічних заходів, в яких взяли участь близько 4000 представників бізнесу, громадських організацій та ЗМІ; заснував бізнес-лабораторії для розвитку компетенцій з питань КСВ.

Аналітичний звіт Центру «Розвиток КСВ», який базується на результатах опитування 600 компаній в Україні у квітні-червні 2010 року, показав, що у 2010 році 76,3% чули про поняття соціальної відповідальності бізнесу – в порівнянні з 23,7 % підприємств, які не чули про це поняття.

Соціальна відповідальність є одним із тих факторів, що впливає на загальну економічну ефективність діяльності підприємств. Однак, це досягається тільки за умови постійної діяльності в сфері корпоративної соціальної відповідальності. Усвідомлення цього факту, безперечно, призведе до підвищення уваги бізнес-одиниць до питань, що відображають роботу у напрямку підвищення загального рівня реагування на вимоги стейкхолдерів.

Незважаючи на достатньо велику частку компаній, що обізнані про соціальну відповідальність в регіонах, дані аналізу, проведеного у 2008 році, свідчать, що більше, ніж третина організацій (36,4%) вважають, що розвиток соціальної відповідальності в їх регіоні знаходиться на рівні «нижче середнього», 28,3% організацій – на «середньому» рівні, майже кожна п'ята організація (19,2%) – на «низькому» рівні, а кожна десята організація (10,1%) – на «дуже низькому» рівні. Тільки 6% організацій вважають, що розвиток соціальної відповідальності в їх регіоні знаходиться на «високому» та «вище середнього» рівнях [11, с. 53].

Головними перешкодами становленню соціальної відповідальності бізнесу в Україні є: зрощування інтересів влади і бізнесу (64,6 %); домінування цілей економічної вигоди (63,3 %); висока частка тіньового сектору в економіці України (38,6 %); відстороненість бізнес-структур від соціальних проблем життя українського суспільства та несформованість стандартів участі в ній (35,4 %); відсутність стимулювання соціально відповідальної діяльності підприємств із боку державних і регіональних органів управління (34,8 %) (Табл. 5).

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що не дивлячись на в цілому високу обізнаність в Україні представників бізнес-середовища про поняття соціальної відповідальності, недостатньо усвідомленою залишається необхідність впровадження принципів відповідального ведення бізнесу. Існує нагальна необхідність формування власної загальнонаціональної концепції впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу, яка враховувала б усі регіональні особливості.

Таблиця 5

Оцінка основних перешкод у становленні соціальної відповідальності бізнесу в Україні, %

<i>Що головним чином перешкоджає становленню соціальної відповідальності бізнесу в Україні?</i>	
Зрощування інтересів влади і бізнесу	64,6
Домінування цілей економічної вигоди	63,3
Висока частка тіньового сектору в економіці України	38,6
Відстороненість бізнес-структур від соціальних проблем життя українського суспільства та несформованість стандартів участі в ній	35,4
Відсутність стимулювання соціально відповідальної діяльності підприємств із боку державних і регіональних органів управління	34,8
Відсутність традицій соціально відповідальної поведінки підприємців	32,9
Низький рівень духовно-моральної культури владної еліти	30,4
Інформаційна закритість українського бізнесу, небажання розкривати інформацію про бізнес-процеси і результати діяльності	27,8

Нерозвиненість механізмів участі бізнес-структур у забезпеченні соціально-економічного розвитку територій присутності (регіону, населених пунктів)	24,2
Високий податковий і управлінський тиск держави на бізнес	22,8
Низький рівень духовно-моральної культури бізнесу	20,3
Низький рівень духовно-моральної культури суспільства	18,4
Неефективна система захисту вітчизняного товаровиробника	10,8
Несформованість і нереалізованість Етичного кодексу підприємця	8,9
Інше	3,8

Джерело: [9, с. 153]

Значна кількість компаній у Києві, Львові та Дніпропетровську розуміє соціальну відповідальність як поліпшення умов праці персоналу, впровадження для нього соціальних програм, розвиток працівників та застосування компанією принципів етичного та відповідального ставлення до споживачів. Бізнес-структури у Києві продемонстрували більш високу поінформованість про можливі форми соціальної відповідальності, ніж підприємства інших регіонів. Однак, у Дніпропетровську й області відзначається найвищий відсоток компаній (28,8%), що відносять до СВБ розкриття інформації до форм відповідальності бізнесу перед суспільством. У цьому ж регіоні відзначається найбільша кількість компаній (38,9%), що вважають відповідальністю бізнесу участь у регіональних програмах розвитку. Крім того, можна зробити висновок, про те, що в даному регіоні в середовищі підприємств найбільш поширене уявлення про важливе значення участі бізнесу в соціально-економічному благополуччі регіону.

Спеціальні дослідження свідчать про те, що на даний час в Україні існує благодійний, або філантропічний підхід в розвитку та впровадженні програм КСВ. Розуміння необхідності впровадження соціальної відповідальності у практику господарювання більшість вітчизняних компаній визначає як перспективну і достатньо важливу. Проте, в межах існуючих практик, більшість компаній відносять до соціальної відповідальності ті заходи, які безпосередньо регламентуються вітчизняним законодавством, або ті, які безпосередньо стосуються внутрішньо-фірмового менеджменту.

На практиці понад 50% і більше організацій, які формують політику/стратегію соціальної відповідальності, впроваджують такі компоненти соціальної відповідальності, як: права людини (71%); соціальне залучення і соціальний розвиток (58%). Інші компоненти соціальної відповідальності впроваджують більше третини опитаних організацій; організаційне управління – 45%; екологічні питання – 48%; трудові практики – 46,5%; питання споживачів – 43%; практика чесного введення бізнесу – 40,5% [11, с. 9]. Вище перелічені практики, нажаль,

носять суто декларативний характер і визначити ефективність даних заходів є досить складно.

Під показниками соціальної відповідальності в середовищі українських компаній переважно розуміють надання благодійної допомоги громаді, розвиток власного персоналу, чесне введення бізнесу та дотримання і захист прав людини. Найменше асоціюють із соціальною відповідальністю впровадження принципів і практик підзвітності, прозорості й етичної поведінки, здійснення екологічних проектів та участь у регіональних програмах розвитку

Загального визнання у середовищі малого і середнього підприємництва України набули твердження про те, що умовою соціальної відповідальності має бути дотримання законодавства про працю і охорону навколишнього середовища (82,5), та те, що відповідальні компанії виконують набагато більше, ніж зазначено за законом задля позитивного впливу на суспільство і навколишнє середовище (70,8).

Промовистою є думка опитаних з приводу того, що КСВ має бути врегульована на законодавчому рівні для її швидшого поширення (78,2). Високий рейтинг серед запропонованих посідає також твердження про те, що діяльність КСВ повинна включати заходи щодо захисту навколишнього середовища (77,7).

В Україні прийнято ряд нормативних документів, які дозволяють врегульовувати взаємовідносин різних суб'єктів господарювання у процесі становлення і розвитку соціально відповідального бізнесу (Табл. 6).

Водночас, слід зазначити, що соціальна відповідальність не стала частиною стратегічного менеджменту більшості українських підприємств. Українські компанії закриті для широкої громадськості: для більшої половини компаній (59,8%) детальна інформація про діяльність компанії – це інформація тільки для внутрішнього користування. Тільки 28,4% підприємств мають затверджені кодекси поведінки (місію, звід етичних правил, проголошені цінності тощо). Частка підприємств, які мають стратегію соціальної відповідальності, становить 29,6%, лише 17,0% має спеціальний бюджет або статтю в бюджеті для проведення програм/заходів із соціальної відповідальності.

Про необхідність вироблення чіткої загальнонаціональної стратегії розуміння та впровадження соціальної відповідальності йшла мова і в Національній доповіді «Новий курс: реформи в Україні. 2010 – 2015», де зазначається про важливість стимулювання бізнесу до пріоритетних інвестицій у людський капітал та соціальну інфраструктуру. Також «...передбачається запровадження корпоративної соціальної звітності, сприяння підприємствам, установам та організаціям у здійсненні професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників; урахування соціальних показників підприємства (інвесту-

вання в розвиток персоналу тощо) при розміщенні державного замовлення, формуванні біржових рейтингів, наданні певних преференцій [17, с.200].

Таблиця 6

Динаміка розвитку правового середовища становлення і моделі КСВ в Україні

Назва регулятивного документу	Статус законодавчих норм	Дата приєднання, затвердження (рік)
Міжнародний рівень регулювання		
Кіотський протокол Глобальний Договір ООН Міжнародний стандарт ISO 26000	Статус	2004
	обов'язкового виконання (COB)	2006
	Добровільна ініціатива Добровільна ініціатива	2007
Національний рівень регулювання		
Закон України «Про підприємства в Україні»	COB COB	№887-12 від 27.03.1991
Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії»	COB Проект	№2017-14 від 05.10.2000
Закон України «про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків»	COB	№2866-15 від 08.09.2005
Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо заборони реклами, спонсорства та стимулювання продажу тютюнових виробів)	Проект	2009
Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 р.»	Проект	№2818-17 від 21.12.2010
Проект Закону України «Про соціальну відповідальність великого бізнесу»	Проект	№8436 від 22.04.2011
Національна концепція розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні		2009-2011

Джерело: [42]

Варто враховувати, що різні регіони України мають різний промислово-виробничий комплекс, відповідно специфіка кожного регіону вимагатиме врахування особливостей структури галузевої специфікації. Зосередження промислових гігантів на сході, які входять до основних вітчизняних фінансово-промислових груп, безпосередньо впливатиме на рівень розвитку соціальної відповідальності в цих регіонах.

3. Чинники та перспективи розвитку соціальної відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності в Україні. Розвиток соціальної відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності в умовах ринкової

трансформації економіки має специфічний характер, зумовлений низкою макро- та мікроекономічних, соціальних, політичних та інших чинників:

1. Інституційні чинники підприємницької діяльності (державні, організаційні, культурні, інститути власності, ринку, громади та інші);
2. Сукупність чинників, що спливають на умови ведення бізнесу та здійснення підприємницької діяльності (господарське законодавство, стан ринкової конкуренції, доступ до капіталу, споживчий попит тощо);
3. Система взаємовідносин «держава-бізнес-суспільство», відносною з місцевою громадою;
4. Специфіка споживчих благ, що виробляє підприємство (призначення, якість, доступність);
5. Вимогливість суспільства до бізнесу та результатів бізнесової діяльності (потреби громади, ментальні особливості населення території, специфіка потреб та інтересів зацікавлених сторін).

На жаль, сьогодні ще існує низка чинників, що перешкоджає посиленню соціальної відповідальності підприємництва на посттрансформаційному етапі розвитку економіки України (Рис. 1).

Потенційні вигоди, який може мати підприємництво від імплементації КСВ у свій бізнес практику полягає в наступному:

1. Поліпшення управління завдяки запобіганню ризикам різного ґатунку.
2. Покращення репутаційного менеджменту.
3. Збільшення обсягу продажу та частки ринку.
4. Розширення можливостей для залучення, утримання, мотивування співробітників компанії.
5. Оптимізація операційних процесів та зменшення виробничих витрат.
6. Покращення доступу до капіталів та лояльність інвесторів.
7. Налагодження та побудова дієвих відносин з іншими компаніями, урядовими структурами та неурядовими організаціями.
8. Поліпшення фінансових та економічних показників діяльності.

З метою формування вектора корпоративної соціальної відповідальності, слід провести вдосконалення законодавства, визначити межі спільної відповідальності держави і бізнесу і чітко розмежувати обов'язкові і добровільні сектори соціально-відповідальної діяльності, одночасно [8].

А. Керролл, Д. Маттен, Е. Крейн і Дж. Мун [40] поставили питання про необхідність ліквідації суперечності між розумінням бізнесу як автономного від суспільства об'єкту і пред'явленням йому при цьому вимог про виконання соціальних функцій. Ключовий елемент корпоративного громадянства вони вбачають у взаємодії з тими, на кого робить вплив діяльність компанії, і хто сам здатний надати дію на бізнес.

В Україні проблеми взаємодії органів місцевого самоврядування з підприємницькими структурами розглядаються у працях таких науковців, як Т. Алтуф'єва, О. Березіна, О. Бобровська, В. Велков, З. Галушка, Н. Драгомирецька, І. Жадан, Я. Жаліло, Г. Задорожний, О. Кузнецова, Н. Лапіна, М. Левчук, О. Молодцов, О. Пухкал, А. Чирикова, В. Шаповал, Ю. Шаров та ін.



Рис. 1. Типологізація факторів, що перешкоджають посиленню соціальної відповідальності підприємництва на посттрансформаційному етапі розвитку економіки України (узагальнено авторами)

партнерства у реалізації спільних проектів для реалізації спільних інтересів на засадах взаємодоповнюваності; модель соціального партнерства, заснована на ефективній взаємодії з соціальними суб'єктами на взаємовигідній основі; функціональна модель, за якої спостерігається дистанціювання влади і бізнесу та автономне розв'язання ними своїх зав-

дань; модель патронажу; патерналістсько-коаліційна модель; кластерна модель тощо.

В практиці соціалізації економічних відносин на місцевому рівні в Україні застосовуються елементи усіх названих моделей. Однак найбільшу ефективність забезпечує модель партнерства, яка активно пропагується у стратегіях розвитку територій і місцевих громад.

Важливо звернути увагу й на ті перешкоди, що можуть виступати факторами стримування розвитку соціальної відповідальності в практиці господарювання вітчизняних підприємств.

Основною причиною, яка, за результатами опитування, стримує розвиток соціальної відповідальності малого і середнього підприємництва в Україні, є дефіцит коштів. Ця причина тісно пов'язана з проблемами законодавчої неврегульованості та відсутності законодавчого заохочення відповідальної діяльності підприємств малого і середнього підприємництва.

Серед інших основних причин, з якими зустрічаються компанії при впровадженні соціальних проектів, найчастіше вказуються фінансові, зокрема: обмеженість фінансових можливостей та нестача коштів для тих, хто потребує, а також недосконалість нормативно-правової бази, в тому числі законодавства щодо соціальних проектів. Значно менше, проте зазначаються: організаційні труднощі; забюрократизованість процесу надання допомоги; відносно високі запити отримувачів благодійної допомоги; тиск з боку органів влади; неможливість контролювати розподіл коштів та корупція.

Дефіцит фінансових ресурсів та відсутність законодавства, яке б регулювало проведення заходів по СВБ, є найбільш поширеними відповідями при опитуванні щодо перешкод для проведення цієї діяльності. Демотиваторами при впровадженні соціальної відповідальності можуть також виступати проблеми із контролем за використанням коштів, що направляють на СВБ програми.

Таким чином можна виділити основні чинники, що перешкоджають впровадженню соціальної відповідальності в практику господарювання:

1. Дефіцит фінансових ресурсів.
2. Недосконалість (відсутність) нормативно-правової бази.
3. Відсутність стимулів.
4. Відсутність прозорих механізмів контролю за використанням коштів, спрямованих на соціальну відповідальність.
5. Відсутність спеціальних навиків та знань.
6. Відсутність бачення потенційних вигід від впровадження соціальної відповідальності.

Окресливши основні проблеми, з якими стикаються вітчизняні підприємства у питанні запровадження заходів соціальної відповідальності

у практику господарювання, доцільно виділити ті фактори, які є стимулами у її впровадженні.

Як зазначають фахівці, на формування соціально відповідальної свідомості суттєво впливає поляризація населення та несформованість правил етичної поведінки, які особливо характерні до перехідних суспільств [9]. Це означає, що необхідний певний час, щоб сформувалася національна модель СВБ, а також цілеспрямоване формування принципів та інституціональних основ соціально відповідальної поведінки.

У сфері соціальної відповідальності влада, бізнес та суспільство виявляють деякі загальні інтереси: забезпечення добробуту країни, підвищення рівня життя громадян, прагнення досягти позитивних змін в економіці Їх партнерська взаємодія в рамках соціальної відповідальності сприяє сталому розвитку суспільства, знижує нефінансові ризики для корпорацій і є профілактикою соціальних криз. Таким чином, баланс інтересів бізнесу, суспільства і держави, інструментом підтримки якого є корпоративна соціальна відповідальність, дозволяє врівноважити прагнення корпорацій до максимізації прибутку, суспільства – до більш справедливого розподілу благ, держави – до соціально-політичної стабільності. Такий підхід прийнято у більшості соціально орієнтованих країн.

Фахівці Світового банку пропонують власну схему участі уряду в розвитку інституту КСВ, яку можна описати за сім кроків [18].

Крок 1 – Визнання урядом важливості КСВ і переконання в цьому бізнесу.

Крок 2 – Підтримка участі бізнесу та громадянського суспільства в ключових ініціативах.

Крок 3 – пропозиція ради та підтримки бізнесу через держслужби.

Крок 4 – Створення зведень правил окремих країн і міжнародних зведень правил.

Крок 5 – Створення середовища, сприятливого для КСВ.

Крок 6 – Розвиток нормативної основи для звітності та присвоєння рейтингів.

Крок 7 – Консультації з бізнесом, неурядовими організаціями та іншими групами і допомогу у створенні коаліції.

На сьогодні у законодавчих актах не передбачено цільову спрямованість партнерства держави і бізнесу для розв'язання саме соціальних проблем. Законом України «Про державно-приватне партнерство» [5] розглядається лише можливість партнерства щодо розв'язання певних соціальних проблем у сферах охорони здоров'я, відпочинку, рекреації, культури та спорту. Зазначено також про ймовірність та передбачення негативних соціальних наслідків реалізації партнерства, що стосується поліпшення якості послуг та рівень забезпечення попиту товарами

(роботами і послугами); ризиків, пов'язаних з реалізацією партнерства, з урахуванням різних засобів їх розподілу між державним та приватним партнерами і впливу відповідного розподілу ризиків на фінансові зобов'язання державного партнера; екологічних наслідків реалізації партнерства з урахуванням можливого негативного впливу на стан довкілля.

Зрушення з місця економічного діалогу потребує від держави як стратегічно орієнтованого суб'єкта, на нашу думку, активізувати бізнес до соціально спрямованих дій шляхом запровадження комплексу спеціальних стимулів. Такими заохочувальними засобами можуть бути:

1. Фіскальні засоби заохочення соціальної відповідальності бізнесу. Вони тісно пов'язані з процесами реформування податкової системи та між бюджетних відносин.

2. Дії держави на ринку праці, спрямовані на заохочення підвищення зайнятості, лібералізацію ринку праці, спрощення процесів пошуку, найму та підготовки працівників, в тому числі – для приватних компаній.

3. Активне пропагування цінностей та стандартів соціально відповідального бізнесу, підвищення поінформованості суспільства про кращу та успішну господарську практику, розвиток таких засобів заохочення соціально відповідального бізнесу як рейтинги соціальної відповідальності, якості, проведення відповідних конкурсів, надання премій, почесних звань, нагород тощо.

4. Державна підтримка національних і міжнародних ініціатив, пов'язаних з активною соціальною відповідальністю, сприяння запровадженню міжнародних соціальних стандартів ведення бізнесу та приєднанню компаній, що працюють на території України, до національних програм та міжнародних ініціатив соціальної спрямованості.

Загалом економічний діалог необхідний для того, щоб, по-перше, бізнес усвідомив той факт, що він є рівноправним партнером побудови майбутнього нації. Це буде спонукати представників бізнесу до ведення чесної професійної діяльності та до кваліфікованих пропозицій щодо побудови державної економічної політики. По-друге, відкритий економічний діалог між владою та бізнесом зменшує ризики ведення бізнесу за рахунок збільшення передбачуваності державної економічної політики як вагомого чинника середовища функціонування бізнесу. По-третє, конструктивний діалог між представниками бізнесу та влади дозволить створити сприятливі умови для розвитку пріоритетних галузей та розробки й запровадження суспільно корисних рішень в економіці через утворення комплексу макроекономічних умов. І останнє, але найбільш важливе для суспільства, соціальне партнерство як невід'ємний елемент економічного діалогу дозволяє встановити договірні відносини з бізне-

сом стосовно рівня оплати та умов праці, при забезпеченні державою дотримання мінімальних соціальних стандартів [10].

Держава повинна створювати, перш за все, економічні, політичні та правові передумови для нормального розвитку національної економіки, що, в свою чергу, дозволить корпораціям безперешкодно створювати матеріальні та соціальні блага, призначені для задоволення потреб усіх верств населення. При цьому роль держави багато в чому визначається тим, наскільки ефективно вона сама організована та функціонує. Однак, взаємини бізнес-спільноти та владних органів у сучасній економіці часто мають викривлену форму, набуваючи рис обов'язкових зборів з бізнесу на проекти, що реалізуються органами влади різних рівнів.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває аналіз ефективності самої держави, принципів її функціонування та методів, що застосовуються при взаємодії з корпоративним сектором (Табл. 7).

Таблиця 7

Показники оцінки ефективності державної політики посилення соціальної відповідальності підприємництва

Назва показника	Трактування
Місткість поточного ринку соціальної відповідальності, грн	Дозволяє виявити масштаби соціально відповідальної діяльності підприємницького сектора в загальному, уможливує порівняння їх з іншими країнами
Обсяг соціальних інвестицій суб'єктів підприємництва, у т.ч. у розрахунку на одну особу наявного населення, грн	
Кількість та частка (від загальної кількості суб'єктів підприємництва) підприємств, які здійснюють соціально відповідальні заходи, од. або %	Характеризує рівень розповсюженості та поширеності практики реалізації соціально відповідальних заходів серед суб'єктів підприємництва
Показники просторово-структурної характеристики соціальних інвестицій підприємницького сектора економіки, грн або %	Відображає раціональність розподілу соціально орієнтованої політики суб'єктів підприємництва за видами економічної діяльності, секторами економіки, верствами населення та категоріями зайнятих, за територією країни
Частка соціальних інвестицій суб'єктів підприємництва в загальній сумі державних витрат на соціальну політику, %	Уможливує порівняння обсягів соціальної відповідальності держави та підприємництва, а також показує якою є роль підприємницького сектора в державній соціальній політиці
Частка соціальних інвестицій суб'єктів підприємництва в загальній сумі їх витрат, %	Засвідчує місце соціально відповідальної діяльності в загальних витратах на забезпечення фінансово-господарської діяльності, тобто одночасно характеризує і обсяги і можливості суб'єктів підприємництва щодо здійснення соціальних інвестицій
Відношення корисного ефекту (оціненого експертно) до витрат суб'єктів підприємництва на соціально відповідальні заходи, коефіцієнт	Виступає головним критерієм ефективності соціально орієнтованої поведінки; може слугувати орієнтиром для визначення адекватних (паритетних) державних витрат на покращення бізнес-середовища

Кількісні та якісні показники стану і рівня розвитку людського капіталу	Відображає результативність політики соціальної відповідальності підприємництва у контексті важливого її завдання – підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, а також покращення вагомого складника ресурсного потенціалу економіки
Середня заробітна плата в економіці та за видами економічної діяльності, грн	Дозволяє порівнювати обсяги оплати праці як важливої складової соціально орієнтованої поведінки

Джерело: запропоновано авторами

Необхідність регулювання економіки зумовлена об'єктивними обставинами – держава покликана коригувати ті недоліки, які притаманні ринковому господарству. Держава виконує особливу місію. Вона повинна виконувати функції та обов'язки по відношенню до суспільству і бізнесу, які вона не може перекласти на інших учасників. Це пов'язано зі специфічною роллю держави як суб'єкта узаконеного делегування прав громадян. Держава служить для країни свого роду стабільної несучою конструкцією, функціонує протягом життя багатьох поколінь, забезпечує спадкоємність і безперервність розвитку країни. Тому на державу в більш істотному ступені, ніж на суспільство або економіку, лягає завдання виявлення і реалізації інтересів громадян, які проживають на конкретній території в певний період часу [13]. Дане положення дозволяє сформулювати основну компетенцію держави як забезпечення довгострокового функціонування суспільства та економіки на даній території.

Серед важливих чинників, що визначають особливості формування моделей співпраці підприємств та органів влади у регіонах можна назвати такі [32, с. 56]: ресурсозабезпеченість регіону; співвідношення сил підприємств та влади у регіоні (місті); активний чи реактивний характер взаємодії з владними інститутами; готовність шукати компромісні рішення соціальних проблем; рівень інституціоналізації відносин.

Подальший розвиток економіки України, досягнення коротко- та довгострокових цілей підприємств не можливий без врахування людських цінностей. Розуміючи це українська влада повинна максимально сприяти інтеграції концепції соціальної відповідальності бізнесу в стратегію діяльності бізнес-структур нашої держави. Така державна політика сприятиме досягненню не тільки високих соціальних, морально-духовних, етичних норм у суспільстві, а й економічних показників [31].

Істотним компонентом інституціоналізації відносин бізнесу, держави і суспільства можна вважати створення формальних правил і процедур, що регулюють відносини сторін. Тобто, мова йде про конкрет-

ні «правила гри», що повинні дотримуватися учасники відносин і які повинні надавати рівні умови для кожної зі сторін і не ставити жодну з них в нерівноправне становище.

Інституціоналізація в широкому сенсі слова являє собою процес формування стійкого комплексу формальних і неформальних правил, принципів, норм, установок, що регулюють сферу взаємодій і роблять форму їх прояву в результаті цього передбачуваною та керованою.

Становлення в Україні соціально-орієнтованої ринкової економіки і впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу відбувається в якісно інших, чим на Заході, умовах, тому механічне копіювання і впровадження чужого досвіду приречене на невдачу. Потрібний пошук своїх, притаманних нашим умовам, моделей соціального партнерства, розробка механізму ефективної системи соціальної взаємодії. Певні кроки в цьому напрямі вже зроблені: створена законодавча база, сформовані тристоронні комісії соціального партнерства на національному, галузевому, регіональному рівнях, напрацьовані методики ведення переговорів і укладення Генеральної угоди на національному рівні, галузевих і регіональних угод, колективних договорів [15, с. 106].

Таким чином, соціальна відповідальність підприємництва – це об'єктивна закономірність соціалізації сучасної економіки, яка свідчить про постійне вдосконалення форм і методів підприємництва та намагання бізнесу пристосуватися до складних умов господарювання у сучасному конкурентному середовищі. З огляду на складність соціально-економічного середовища сучасні організації не можуть функціонувати як закриті системи, вони повинні реагувати на запити та очікування не тільки своїх власників, а також враховувати інтереси інших суспільних груп, які не мають безпосереднього відношення до діяльності організації.

Список використаних джерел

1. Амджадин Л. Социальная составляющая современной экологической политики: экологически ответственный бизнес / Л. Амджадин. *Социология: теория, методы, маркетинг*. 2004. №1. С. 63–72.
2. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко : Уч. пособие / Предисл. проф. Г.И. Силина. Санкт-Петербург – Хмельницкий : Изд-во «Универ» ТУП, 2001. 392 с.
3. Бегма Ю.К., Вінніков О.Ю., Редько О.І. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Київ / Ю.К. Бегма, О.Ю. Вінніков, О.І. Редько. Київ, 2006. С.18–26.
4. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З.С. Варналій. Київ : Знання України, 2015. 463 с.
5. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2010. № 40, 524 с.
6. Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети : монографія / З.І. Галушка. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2009. 408 с.

7. Галушка З.І. Соціальна відповідальність держави: моделі соціальної політики / З.І.Галушка. *Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ*. Чернівці : АНТ Лтд, 2006. Вип. І. Економічні науки. 410 с. С. 28–33.
8. Дейч М.Є. Становлення та розвитку багаторівневої системи соціальної відповідальності: управлінський аспект : монографія / М.Є. Дейч. НАН України. Ін-т економіки промисловості. Донецьк, 2014. 352 с.
9. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки) : монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін. НАН України. Ін-т економіки промисловості. Донецьк, 2013. 296 с.; Діденко Н. Аксіологічні детермінанти соціальної відповідальності бізнесу / Ніна Діденко, Ганна Павлова. [Електронний ресурс]. URL: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=48463
10. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / Я.А. Жаліло, І.М. Акімова, Д.В. Ляпін та ін. Київ : НІСД, 2007. 124 с.
11. Зінченко А.Г., Саприкіна М.А. «Соціальна відповідальність в Україні: погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект». Київ, 2008. 60 с.
12. Клейнер Г.Б. Политика социально-экономической стабилизации: условия, содержание, институты / под ред. Г.Б. Клейнера. *Пути стабилизации экономики России*. Москва : Информэлектро, 1999.
13. Коваленко Б.Б. К вопросу о взаимодействии государства и бизнеса (Институциональный аспект). *Проблемы современной экономики*. 2005. №1.
14. Концепція формування в Україні системи соціальної відповідальності бізнесу. Державна установа науково-дослідний інститут соціально-трудових відносин. Луганськ, 2008. Проект.
15. Лебедев І.В. Соціальна відповідальність як чинник формування соціально-орієнтованої економіки / І.В. Лебедев. *Вчені записки університету «Крок»*. Вип. 18. *Збірник наукових праць Т.2*. / Ред. З.М. Борисенко та ін., 2008. 268 с.
16. Люблинский В.В. Социальная ответственность предпринимателей и проблемы общества: опыт западной Европы и Россия / В.В. Люблинский; ред. М.В. Каргаловой. *Социальная ответственность как фактор эффективного развития современного общества*. Москва, 2002. С. 57–68.
17. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. *Національна доповідь* / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. Київ : НВЦ НБУВ, 2010. 232 с.
18. Официальный сайт Мирового Банка. URL: <http://vle.worldbank.org/gdln-scripts/dlmanage.exe?l=1&course=320>
19. Практики КСВ в Україні 2013 / під ред. М.А. Саприкіної, О.І. Янковської. *Центр «Розвиток КСВ»*. Київ, 2014. 113 с.
20. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: Закон України від 21 грудня 2000 р. №2157-III.
21. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М., Кужель О.В., Лібанова та ін. Київ : Держкомпідприємство, 2008. 226 с.
22. Рівень звітування підвищився, а поле публічного КСВ-звітування зменшилося. Висновки щодо змісту соціальних звітів, поданих на конкурс "Кращий звіт з КСВ на думку читачів". *Readers' Choice Award*. 2011.
23. Розенберг Д.М. Бизнес и менеджмент / Д.М. Розенберг. *Терминологический словарь*. – Москва : Инфра-М, 1997. С. 359.

24. Світлана Куц. Соціальна відповідальність бізнесу – від Noblesse Oblige до партнерства / С. Куц. *Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: експертна думка*. Київ : Стилос, 2007. С. 88–101.
25. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка / под ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. Москва, 2003. С.24.
26. Уткин Э.А. Этика бизнеса / Э.А. Уткин. *Учебник для вузов*. Москва : Издательство «Зерцало», 1998. 256 с.
27. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман ; пер. с англ. Москва : Новое издательство, 2006. 240 с.
28. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и создание благосостояния / Под ред. В.Л. Иноземцева. *Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология*. Москва : Academia, 1999. С.134.
29. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек. *Мировая экономика и международные отношения*. 1989. № 12. С. 3–20.
30. Харрисон Ш. Корпоративная социальная ответственность: согласование поведения и репутации / Ш. Харрисон ; Пер. с англ. *Паблик рилейнз: принципы и практика*. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 180–209.
31. Царик І.М. Соціальна відповідальність бізнесу та її державне регулювання як складова стратегії сталого розвитку. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_40/statti/30.pdf
32. Чирикова А.Е. Взаимодействие власти и бизнеса в реализации социальной политики: на пороге перемен / А.Е. Чирикова. *SPEPO. Социальная политика: экспертиза рекомендации, обзоры*. 2008. №9. С.53–67.
33. Bowen H.R. 1953. Social Responsibilities of the Businessman. *Harper & Row: N. Y.* P. 6.
34. Economics: Англо-русский словарь-справочник / З.Дж. Долан, Б.Т. Домненко. Москва : Лазурь, 1994.
35. Friedman M. The Social Responsibility of Business Is to Increase its Profits / M. Friedman. *New York Times*. September 13. 1970.
36. http://www.csr-ukraine.org/userfiles/file/4_CSR%20among%20SMEs.pdf [Електронний ресурс]. URL: <http://www.csr-ukraine.org/userfiles/file/results.pdf>
37. <http://www.sustainability.com/issues/who-are-stakeholders.asp>
38. Kuratko F. Donald, Hodgetts M. Richard. *Entrepreneurship: a contemporary approach*. 3th edition. The Dryden Press, 1995. p. 735.
39. Ladd J. 1970. Morality and the ideal of rationality in formal organizations. *The Monist* 54. P. 488–516.
40. Matten D., Crane A. Corporate Citizenship: Toward an Extended Theoretical Conceptualization. *Academy of Management Review*. 2005. 30(1). PP. 166–179; Moon J., Crane A., Matten D. Op.cit.; Carroll A.B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Towards the Moral Management of Organizational Stakeholders. *Business Horizons*. 1991. July-Aug. PP. 39–48.
41. Matten, D. and Moon, J. ‘Implicit’ and ‘Explicit’ CSR: A Conceptual Framework for Understanding CSR in Europe’ in A. Habish, J. Jonker, M. Wegner, R. Schmidpeter (Eds.). *CSR Across Europe*. 2004.
42. <http://www.csr-ukraine.org/userfiles/file/results.pdf>

РОЗДІЛ 4. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ТА УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН

Гражевська Н. І., Мостепанюк А. В.

4.1. Криза держави загального добробуту в умовах реалізації неоліберальної моделі глобалізації

Відповідно до Резолюції Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний в сфері сталого розвитку на період до 2030 року» основними цілями людства на межі тисячоліть є подолання бідності, забезпечення охорони здоров'я, доступності освіти, гідних умов праці, підвищення рівня добробуту населення та зменшення нерівності доходів [1]. Особливу роль у досягненні зазначених цілей покликана відгравати держава, діяльність якої спрямована на перерозподіл доходів, надання соціальних послуг, забезпечення соціального захисту та страхування громадян, фінансову підтримку непрацевдатного населення, гарантування належних умов та рівня оплати праці [2]. При цьому досвід розвинених країн засвідчує, що глобалізаційних процесів в останній третині ХХ ст. сприяло завершенню тривалого циклу утвердження в цих країнах держави загального добробуту. Кардинальна зміна умов планетарного соціально-економічного розвитку започаткувала новий етапеволюції соціальної держави, специфіка якого значною мірою визначається глобальною трансформацією світогосподарських процесів. За цих обставин дослідження передумов становлення, специфічних ознак та національних моделей держави загального добробуту, причин інаслідків кризи за умов реалізації неоліберальної моделі глобалізації та розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо досягнення цілей сталого розвитку є актуальним завданням економічної теорії та господарської практики.

Особливо нагальним є вирішення зазначених проблем в Україні, для якої реформування соціальної політики є актуальним завданням інноваційної модернізації економіки суспільства. Відсутність концептуальної визначеності та інституційно-організаційного забезпечення соціально-економічних трансформацій на початку ринкових реформ, непослідовність та суперечливість дій держави в цій сфері, сприяли загостренню соціальних проблем, втраті довіри населення до державних установ, соціальних змін та інновацій. До цього слід додати складні та суперечливі процеси інтеграції національної економіки до європейського простору, широкомасштабну трудову міграцію, щоне лише загострює соціальні проблеми в Україні, а й підвищує попит на соціальні послуги та соціальне забезпечення у країнах з розвинутою економікою,

збільшуючи тиск на їхні державні бюджети [3]. Конфлікти в сфері фінансування соціальних програм посилюються глобальними чинниками циклічного розвиткуринкової економіки та суперечностями її фінансіалізації, перетворюючись на серйозну проблему трансформації соціальної політики держави в умовах глобальних ризиків і потрясінь.

Відтак метою пропонованого дослідження є висвітлення передумов формування та характерних ознак концепції держави загального добробуту, напрямів і моделей її практичного втілення, виявлення впливу неоліберальної моделі глобалізації на трансформацію соціальної політики розвинених країн світу та розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо вдосконалення соціальної політики в Україні.

Як відомо, перші спроби визначення специфічних ознак суспільства загального добробуту були здійснені у ХІХ ст. представниками соціалістичних учень. Такі дослідження були зумовлені необхідністю подолання негативних наслідків Індустріальної революції, а саме: зростання безробіття, загострення проблем бідності, поглиблення соціальних суперечностей і дисбалансів. На думку Х. Гайслера, необхідність соціально спрямованої політики держави в цей період була зумовлена конфліктом між працею і капіталом. Відтак метою такої політики було покращення умов праці робітників, забезпечення повної зайнятості та соціальної безпеки, сприяння зростанню капіталістичного виробництва, пом'якшення соціально-економічних криз, запобігання ліквідації робочих місць та підвищення статусу найманих працівників [4].

Підкреслюючи небезпеку збідніння населення та зневіри в державі, які спонукають найманих робітників до злочинів, у першу чергу, проти власності, що є вкрай небажаним та небезпечним для влади, Роберт фон Моль звертав увагу на певні загрози та «обмеження» соціальної підтримки населення, яка може сприяти переходу від праці або підприємництва до пасивного отримання державної допомоги [5]. На противагу цьому, Л. фон Штейн наголошував на значимості соціальної підтримки у наданні можливостей робітничому класу нарощувати капітал та ставати самостійним, чого неможливо досягти без допомоги держави, спрямованої на зміцнення середнього класу суспільства [6].

Значний вплив на теорію і практику державної соціальної політики справила Велика депресія 1930-х років ХХ ст. Особливо постраждали від першої кризисвітового масштабу представники середнього класу, які опинилися за межею бідності. В цей період у країнах Західної Європи налічувалося близько 30 млн безробітних. В США внаслідок скорочення промислового виробництва на 50% налічувалося близько 15 млн безробітних, в країні було закрито більше ніж 5 тис. банківських установ, суттєво знизився природній приріст населення [7]. З метою вирішення цих проблем уряди провідних держав світу суттєво трансформували

свою соціальну політику. Так, відповідно до «Першого Нового курсу» Рузвельта в США було збільшено тривалість робочого дня та встановлено мінімальну заробітну плату, започатковано оплату понаднормової праці, налагоджено трудові відносин через профспілкові організації, залучено безробітних до виконання громадських робіт (будівництва доріг та мостів, об'єктів інфраструктури). Згодом «Другий Новий Курс» Рузвельта посилив державне забезпечення населення, а саме: було створено систему соціального страхування, розширено соціальні права та гарантії найманих працівників тощо [7].

Велика депресія та її наслідки спонукали економістів переглянути основні постулати класичної економічної теорії. В своїй фундаментальній праці «Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей» (1936) засновник макроекономічної теорії Дж. М. Кейнс, обґрунтував концепцію державного дирижизму [8]. Спираючись на практику тогочасного господарського розвитку, вчений довів, що ринкова економічна система не є саморегульованою, відтак економічна рівновага не є результатом функціонування вільного ринку. За цих умов держава повинна стимулювати сукупний попит як ключовий чинник забезпечення економічного зростання. Йдеться про зменшення ставки позичкового процента, підвищення бюджетних видатків, спрямованих на закупівлю товарів та послуг; фінансування громадських робіт; перерозподіл частини національного доходу на користь осіб з низьким доходом; запровадження прогресивної системи оподаткування тощо [8]. Зауважимо, що всі зазначені заходи державного регулювання були спрямовані на зростання зайнятості та доходів населення. Реалізація кейнсіанських рекомендацій в сфері державного регулювання в більшості розвинених країн сприяла їхньому успішному виходу з Великої депресії, відновленню та успішному розвитку національних економік аж до 70-х років ХХ ст.

У контексті проблеми, що досліджується, заслуговує на увагу теорія та практика формування і реалізації в Німеччині в період після Другої світової війни моделі «соціальної ринкової економіки», заснованої на принципах ордолібералізму. Як відомо, теорія соціального ринкового господарства була обґрунтована В. Ойкеном та базувалась на принципах інституційного забезпечення державою відкритості ринку, вільної конкуренції, свободи господарських угод, захисту прав власності, повної відповідальності бізнесу за результати діяльності тощо [9]. Водночас А. Мюллер-Армак у праці «Господарське управління та ринкове господарство» (1947) визначив, що особливістю соціального ринкового господарства є поєднання свобод ринку з принципом соціального вирівнювання. За цих умов завданням держави є забезпечення умов для вільної конкуренції та вирівнювання доходів за допомогою раціональної фіскальної політики. Остання передбачала фінансову підтримку осіб, які

зазнали збитків внаслідок війни, виплати та дотації соціально незахищеним групам населення, забезпечення соціального страхування, надання пільгових позик тощо [10]. Зазначені принципи були реалізовані на практиці канцлером ФРН Л.Ерхардом та призвели до так званого «Німецького економічного дива». Йдеться про швидке економічне зростання післявоєнної Німеччини, досягнуте завдяки активній соціально-економічній політиці держави, спрямованій на забезпечення умов для вільної конкуренції, контролю за перерозподілом національного доходу з метою попередження значної соціальної диференціації, сприяння повній зайнятості та соціальному захисту населення [11].

У період після Другої світової війни, концепція держави загального добробуту була закріплена на законодавчому рівні рядом країн, а саме: Федеративною Республікою Німеччини, Францією, Японією, Італією, Іспанією, Португалією та Швецією. Головною метою держави в цих країнах було проголошено регулювання соціальної, політичної та економічної життєдіяльності суспільства заради забезпечення достатнього рівня соціальної захищеності, соціальної справедливості та солідарності всіх громадян [12]. Йшлося про практичну реалізацію принципів рівномірного розподілу доходів та відповідальності, які не можуть бути досягнуті без втручання влади. До основних завдань держави загального добробуту було віднесено: гарантування мінімального доходу домогосподарств, попередження соціальних ризиків, створення задовільних умов життя громадян, сприяння соціальній рівності та справедливості [13, 14].

З метою реалізації зазначених завдань у післявоєнний період європейські країни послідовно підвищували рівень державних видатків. Наприклад, у Німеччині рівень державних видатків у 1950 р. досягнув 27% ВВП, у 1955 р. – 30% ВВП, у 1975 р. – 50,3% ВВП. В інших країнах Європи відбувалися схожі зміни. Зокрема, у Франції рівень державних видатків у 1950 р. становив 24,1% ВВП[15]. Важливим наслідком реалізації такої політики стало зниження рівня безробіття та підвищення добробуту населення. Зокрема, в Німеччині рівень безробіття у 1962 р. становив 0,4% та тримався на такому низькому рівні аж до економічної кризи 70-х років XX ст. [16].

Важливо взяти до уваги значний вплив на соціальну політику західних держав змагання між капіталістичними та соціалістичними країнами, а також розгортання соціал-демократичного руху в Європі. Програми більшості соціал-демократичних партій на початку їхньої діяльності були зорієнтовані на реформування існуючого суспільного устрою в напрямі формування держави загального добробуту. Після другої світової війни соціал-демократичні партії значно зміцнили свій вплив та авторитет у європейських країнах. У другій половині XX ст.

вони очолювали уряди майже всіх західноєвропейських країн, які розпочали здійснення масштабних програм націоналізації (лейбористський уряд у Великій Британії, соціал-демократичний уряд Німеччини, соціалістичний уряд Франції тощо).

Таким чином, практична реалізація концепції держави загального добробуту стала вагомим соціальним досягненням світової цивілізації ХХ ст., сприяла економічному розвитку західних країн, підвищенню ефективності та інноваційності їхніх господарських систем, забезпеченню їхньої соціальної стабільності шляхом реалізації принципів справедливості та солідарності. В зв'язку з цим зауважимо, що відповідно до загальноприйнятої класифікації, в економічній літературі розрізняють три моделі держави загального добробуту, що сформувалися в цей період в різних групах країн під впливом специфіки їхнього історичного та інституційного розвитку саме (рис.1):

1) ліберальну, за якої функції надання соціальних послуг переносяться на приватний сектор у формі приватного страхування та недержавних пенсійних фондів, фінансова соціальна допомога надається адресно найбільш бідним громадянам, а рівень добробуту населення залежить виключно від власних зусиль та діяльності. Така модель, спрямована на мінімізацію економічної нерівності населення, була значною мірою реалізована в США, Канаді, Великобританії, Ірландії та Австралії;

2) консервативну, за якої держава мінімізує соціальну нерівність шляхом забезпечення доступу до освіти, доступності житла, фінансової допомоги в старості та в разі хвороби; створення однакових можливостей для всіх громадян, особистий добробут яких залежить від власних прагнень та зусиль; перерозподілу матеріальних благ на користь малозабезпечених за одночасного узалежнення величини соціальних виплат від величини доходу, страхових платежів тощо. Таку модель наслідують Австрія, Франція, Німеччина та Італія.

3) соціал-демократичну, за якої соціальні послуги надаються виключно державним сектором, достатні надходження до бюджету забезпечуються високими податками та прибутками державних підприємств; держава прагне скоротити різницю в доходах та забезпечити рівність прав усіх громадян, сприяє повній зайнятості, забезпеченню гідних умов праці, захисту довкілля та доступності медицини. До країн, яким притаманна така модель, належать Швеція, Швейцарія, Норвегія, Фінляндія, Данія та Нідерланди [17].

Як уже зазначалося, переломним етапом на шляху еволюції держави загального добробуту стала економічна криза 70-х років ХХ ст., яка охопила всі розвинуті країни. На думку багатьох дослідників, ця криза стала результатом реалізації кейнсіанської політики стимулювання сукупного попиту та надмірного втручання держави в економіку.

Йдеться також про розгортання глобалізаційних процесів, які зменшили можливості держави щодо нейтралізації негативного впливу таких трьох глобальних чинників: (1) розпаду Бреттон-Вудської валютної системи (1971 р.); (2) «нафтової кризи» (1973 р.); (3) кризи фондового ринку (1973–1974 рр.). У результаті економічної кризи 70-х років ХХ ст. у США та країнах Західної Європи відбулося значне скорочення виробництва, підвищення рівня безробіття та зростання рівня цін. Зокрема, в Німеччині більше мільйона робітників втратили роботу, обсяг валового національного продукту скоротився на 4 %, обсяг промислового виробництва зменшився на 7,5 %. У США в період з 1974–1975 рр. рівень безробіття збільшився на 4% та досягнув 9% [18, 19].

Зазначені кризові явища та потрясіння сприяли трансформації соціально-економічної політики провідних держав світу в напрямі лібералізації економіки та скорочення багатьох соціальних програм. Зокрема, неоконсервативна політика уряду М. Тетчер у Великобританії була спрямована на подолання інфляції, обмеження державного втручання в економіку та соціальну сферу, зменшення фінансування соціального сектора, скорочення бюрократичного апарату, передання нерентабельних державних підприємств у приватну власність тощо [20]. Переорієнтація державної політики США під керівництвом Р. Рейгана, відбувалась в напрямі зниження податків з метою сприяння модернізації економіки, розвитку приватного сектору, перерозподілу державних видатків на користь технологічного розвитку та зменшення соціальних відрахувань [21].

Відтак наприкінці ХХ ст. науковці та політики почали говорити про кризу держави загального добробуту [22]. Важливими чинниками поглиблення зазначеної кризи стала реалізація неоліберальної моделі глобалізації, характерними ознаками якої є стихійний характер здійснення та інституційна неупорядкованість світогосподарських процесів, ігнорування історичної та культурної специфіки національних економік, нав'язуванням країнам, що розвиваються, моделі уніфікованого наздоганяючого розвитку, що підриває національну ідентичність, обмежує національний суверенітет та послаблює соціальну захищеність населення. На думку багатьох дослідників, утвердженню зазначеної моделі сучасного світогосподарського розвитку історично сприяли міжнародний лібералізм британської гегемонії, ідеологія «вільного світу», сформульована США після другої світової війни, та неоліберальний «Вашингтонський консенсус», нав'язаний країнам, що розвиваються, і постсоціалістичним державам у другій половині ХХ ст. [23].

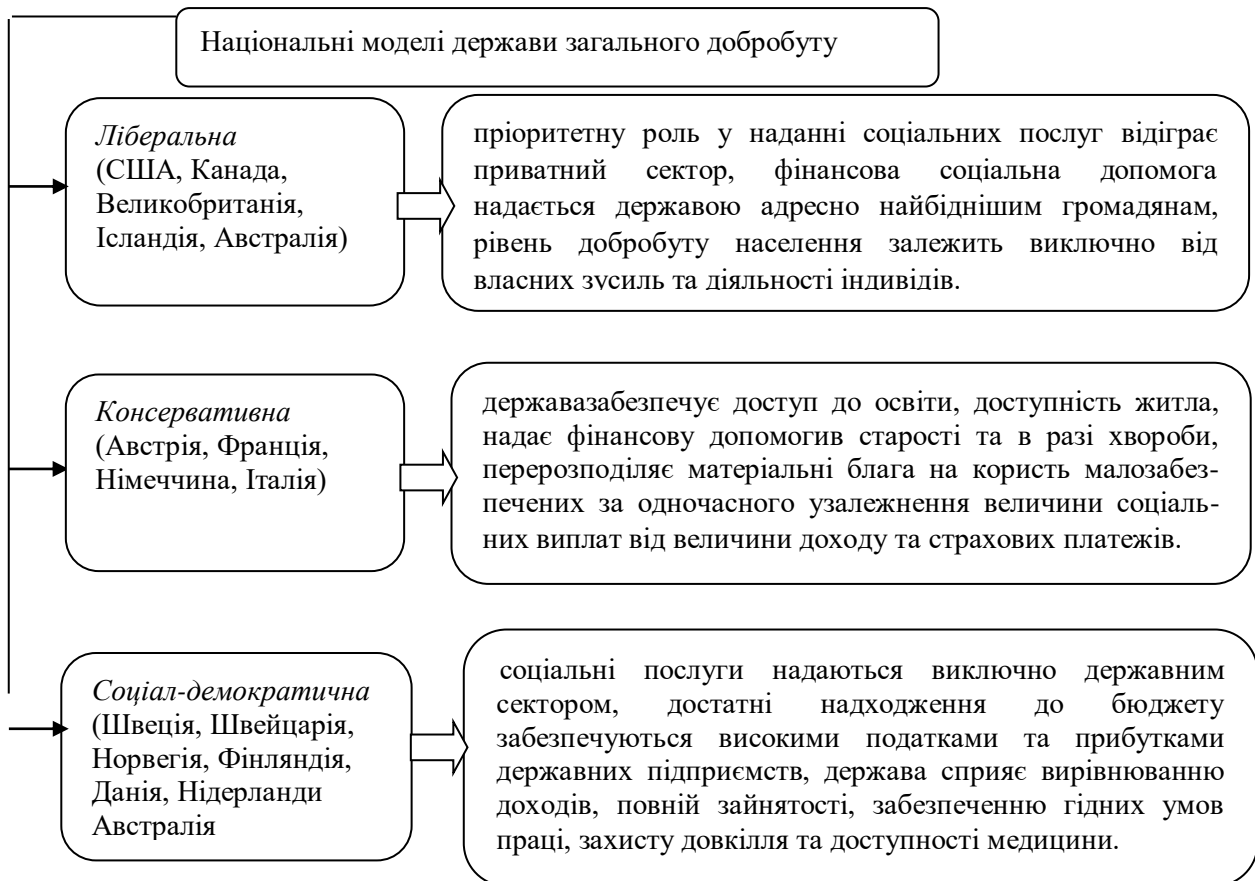


Рис. 1. Національні моделі держави загального добробуту

Джерело: розроблено авторами на основі [17].

Аналізуючи проблеми реалізації соціальної політики в умовах розгортання неоліберальної моделі глобалізації, науковці та практики звертають увагу на нездатність держави соціалізувати національну економіку у відриві від світових господарських процесів. Йдеться про неспроможність держав підтримувати внутрішню динамічну рівновагу між попитом та пропозицією шляхом використання традиційних важелів макроекономічного регулювання циклічних процесів. На думку З. Батмана, міжнародні організації, створені за взаємною згодою держав і глобального капіталу, здійснюють скоординований тиск на власні уряди й незалежні держави з метою знищення або обмеження всього того, що може сповільнити вільний рух капіталів. Відтак «міжнародний капіталкровоно зацікавлений в слабких державах, тобто в таких, які є слабкими та все ж залишаються державами» [24].

При цьому загострення суперництва держав за приплив іноземних інвестицій обмежує можливості реалізації соціальних програм і цілей соціального добробуту, а зростаюча мобільність і позатериторіальна природа новітніх форм капіталу сприяють тому, що все більша частина національного багатства функціонує поза межами державного контролю.

Красномовними в цьому контексті є назви праць відомих західних дослідників С. Странге «Відступ держави: розповсюдження влади у світовій економіці» [25], К. Омае «Кінець національної держави: піднесення регіональних економік» [26] та Ж.-М.Геенно «Кінець національної держави» [27]. На думку Г. Г. фон Райт, «глобалізація підриває національну державу, розмиває і послаблює регулівні та контрольні функції урядів, які не в змозі захистити національну економіку від зовнішніх впливів. Національні держави «руйнуються або зникають» під впливом сил, що мають транснаціональну природу, а державне регулювання перетворюється на умовність, своєрідну статистичну фікцію» [28].

У контексті проблеми, що досліджується, заслуговує на увагу концепція фрагментації світової економіки Дж. Розенау, який вважає, що сучасні глобальні тенденції і моделі розвитку не є продовженням попередніх. На думку вченого, глобалізація означає радикальні трансформації економіки і суспільства, найпомітнішими проявами яких є посилення невизначеності, зростання занепокоєння індивідів спільнот, які побоюються невідомого майбутнього та насильницького вирішення суперечностей між різними групами, а також все більша стурбованість держав щодо зменшення їхнього суверенітету та прозорості територіальних кордонів. Для визначення характеру сучасної епохи дослідник використовує поняття фрагментації, джерелами якої є такі новітні соціально-економічні явища і процеси:

– революція вмінь та навичок, пов'язана із здатністю індивідів оцінювати вплив віддалених подій на їхнє особисте життя та добробут, знайомством з іншими культурами і усвідомленням можливості зміни власної ідентичності та ефективності колективних дій, спрямованих на захист або зміну існуючого порядку;

– криза влади, зумовлена зрушенням впливу органів державного управління, витісненням традиційного критерія легітимності критерієм їхньої ефективності, здатністю громадськості, недержавних і міжнародних організацій паралізувати чи трансформувати державну політику;

– біфуркація глобальних структур, пов'язана із формуванням нових та консолідацією наявних сфер впливу в мультицентричному світі, представленому різноманітними акторами, а саме: неурядовими організаціями, етнічними меншинами, транснаціональними корпораціями, професійними спільнотами тощо;

– бум громадських організацій і мереж на всіх рівнях суспільства. Наприклад, в Індонезії 20 років тому була тільки одна незалежна організація з проблем природного середовища, тепер у країні налічується понад 2 тис. таких організацій;

– вибух мобільності населення, посилення міграційних процесів, що, з одного боку, формує новий пласт міжкультурних відносин, а з

іншого – сприяє розгортанню міжетнічних конфліктів, міжнародної злочинності, нелегальної торгівлі та тероризму;

– розвиток новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, які радикально змінюють відчуття часу і простору, прискорюють персональні та дипломатичні контакти, наближають політиків до виборців та груп впливу, підвищують чутливість до дезінформації, уможливають неправомірні та приховані втручання в роботу комп'ютерних мереж тощо;

– послаблення суверенітету держави, доповнення (заміна) її територіального простору медіапростором, фінансовим простором, технопростором, етнопростором, зростання «пористості» національних кордонів, посилення чутливості національних держав до «ефекту доміно»;

– формування культури «споживацтва» («консюмеризму»), загострення проблем безробіття, розвиток бізнес-альянсів, в т.ч. олігархічних змов, посилення торговельних та інвестиційних конфліктів [29].

Яскравим виявленням руйнівного впливу неоліберальної моделі світогосподарського устрою на соціальну політику національних держав стала глобальна фінансова криза 2008 р. Аналізуючи довгострокові наслідки цієї кризи, фахівці Департаменту досліджень МВФ В. Чень, М. Мрчач та М.Набар звертають увагу на те, що крім добре відображених в економічній літературі наслідків для економічного зростання, ця криза вплинула на рівні народжуваності в багатьох країнах, які стали знижуватися. На думку дослідників, в майбутньому це гальмуватиме зростання чисельності робочої сили. Інший наслідок полягає в тому, що в післякризовий період коефіцієнти чистої міграції (імміграція мінус еміграція) серед країн зрозвиненою економікою знизилися. При цьому нерівність доходів збільшилася, особливо там, де зниження обсягу виробництва і зайнятості після кризи було значним [30].

Показовим у цьому контексті є досвід європейських країн. Незважаючи на фінансові та соціальні відмінності між цими країнами, багато з них нині мають невідомі боргові зобов'язання на тлі невисоких темпів розвитку економіки. Прагнучи підтримувати високий рівень добробуту та соціального забезпечення населення, вони не в змозі скорочувати відрахування на соціальне забезпечення, що може викликати хвилю протестів та невдоволення суспільства. Наслідком цього є зменшення участі держави в процесах нагромадження капіталу, в першу чергу, шляхом скорочення відрахувань на об'єкти інфраструктури та інноваційні проекти, що призводить до гальмування інноваційного прогресу в цілому.

До цього слід додати міграційну кризу та постійно зростаючі фінансові навантаження, пов'язані із старінням населення європейських країн та необхідністю збільшення відрахувань на медичне обслуговування. При цьому поєднання відносно вільного пересування кваліфіко-

ваної робочої сили та високих стандартів державного соціального забезпечення зумовлює підвищення рівня безробіття, та відповідного фінансового навантаження на державу. Криза держави загального добробуту виявляється також у посиленні нерівномірності розподілу доходів, звуженні середнього класу та значному розшаруванні населення. Гостроту цих проблем підкреслила дискусія, що розгорнулася на Мюнхенській конференції з безпеки в лютому 2020 р. Зазначивши, що нині Європа витрачає велику кількість грошей на вирішення міграційної кризи, Віце-президент Єврокомісії із захисту Європейського шляху життя М. Шинас зауважив, що Євросоюз готує новий законодавчий пакет у сфері притулку та міграції, який відображатиме новий, холістичний та цілісний підхід до відносин між ЄС і країнами походження міграції, а також з країнами транзиту [31].

Зазначені процеси накладають відбиток на соціальну політику держави. Йдеться про перехід від соціального захисту, заснованого на перерозподільних функціях, до активної соціальної політики, спрямованої на стимулювання високопродуктивної зайнятості та активізацію економічної самодостатності різних верств населення на основі реалізації тих переваг, які формуються ринковим механізмом. На думку багатьох дослідників, нині у розвинутих економіках спостерігається тенденція до формування сервісної держави, що, на відміну від держави загального добробуту, не забезпечує вирівнювання доходів населення, а надає йому однакові освітні, медичні та інші послуги, тобто інвестує в соціальний та людський капітал. При цьому рівень індивідуального добробуту визначається виключно наполегливістю громадян, а фінансова соціальна допомога надається лише нужденним [3].

Важливими функціями сервісної держави є забезпечення екологічної безпеки, заохочення конкуренції, розвитку особистості та соціального партнерства, активна взаємодія з інститутами громадянського суспільства та інші заходи, що впливають на ефективність та продуктивність усього суспільства, а не лише певних індивідів. При цьому державний сектор реформується у багатьох соціально орієнтованих країнах в напрямі звуження переліку соціальних послуг, що надаються державою; зменшення державних видатків, які є неефективними і не приносять очікуваної віддачі; стимулювання активності та відповідальності громадян за їхній власний добробут шляхом створення умов для саморозвитку та трудової активності індивідів [32].

Важливо зауважити, що на відміну від розвинених країн, де соціалізація економіки відбувалась у межах сформованої ринкової системи, в країнах колишнього соціалістичного табору, в т. ч. в Україні, зазначені перетворення накладалися на ринкові трансформації. Інверсійність та асинхронність зазначених трансформацій зумовили загострення

низки соціальних проблем, які не вирішені до цього часу. Динаміка рівня безробіття, фінансування сфери охорони здоров'я та освіти в Україні є невтішною (рис. 2), що підриває можливості нагромадження людського капіталу як ключової передумови підвищення продуктивності праці, інноваційного та технологічного розвитку національної економіки. Не-ефективність соціально-економічної політики української держави в трансформаційний період зумовила втрату довіри населення до органів влади та управління. Відповідно до соціологічного дослідження проведеного у лютому 2019 р., в Україні спостерігається криза довіри до держави, оскільки державним інституціям довіряють менше ніж 50% опитаних.

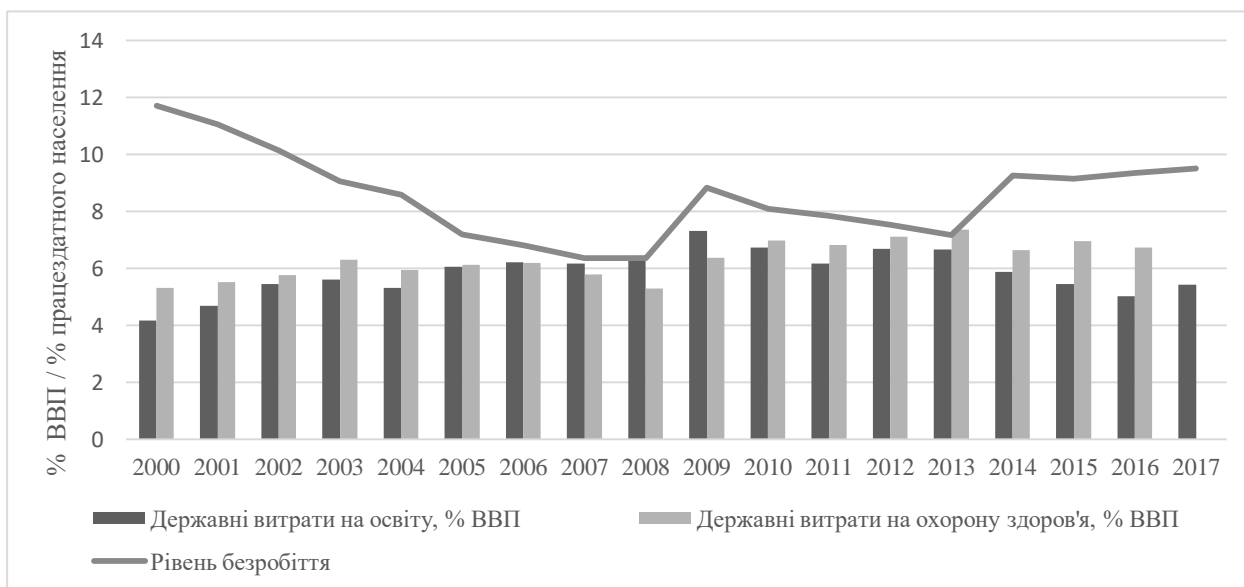


Рис. 2. Динаміка показників державних відрахувань на освіту, охорону здоров'я та рівня безробіття в Україні за період 2000-2017 рр. Джерело: розроблено на основі [33].

Дані, представлені на рис. 2 ілюструють рівень довіри громадян до різних інституцій в 2017-2019 рр. Відповідно до цих даних, високим є рівень довіри населення України до громадських організацій (45,9%), волонтерів (68,1%) та Збройних Сил (60,8%). Разом з тим, довіра до представників державної влади є низькою та не виявляє позитивної тенденції протягом зазначених років [34, 35].

Відповідно до опитування, проведеного соціологічною службою Центру Разумкова в листопаді 2019 р. за вибіркою, що репрезентує доросле населення України за основними соціально-демографічними показниками, до сфер, у яких погіршення відзначається на статистично значущому рівні частіше, ніж покращення, українці віднесли: рівень цін і тарифів (на погіршення вказують 50% респондентів, тоді як на покращення – лише 5%), охорона здоров'я (відповідно 31% і 6,5%),

соціальний захист (відповідно 28% і 7%), рівень добробуту родини (відповідно 27% і 8%), оплата праці (відповідно 24% і 5%), упевненість громадян у завтрашньому дні (відповідно 31% і 14%), рівень стабільності (відповідно 28% і 12%), економічне становище країни (відповідно 23,5% і 9%), ситуація зі злочинністю (відповідно 22% і 7%), пенсійне забезпечення (відповідно 21% і 6%), освіта (відповідно 19% і 6%) [36].

У цьому контексті важливим є вивчення та імплементація досвіду європейських країн щодо розбудови сервісної держави та розвитку соціального партнерства як механізму подолання кризи держави загального добробуту, підвищення рівня соціального захисту та соціального забезпечення населення. Як відомо, соціальне партнерство передбачає взаємодію різноманітних соціальних груп, що мають різні інтереси, потреби та очікування, але у взаємодії сприяють розбудові громадянського суспільства та підвищенню рівня добробуту населення [37]. При цьому реалізація євроінтеграційних устремлінь України та її інтеграція в глобальне світогосподарське середовище потребує модифікації соціального партнерства, яке не повинно обмежуватися соціально-трудовими відносинами. Важливого значення набуває інтеграція держави в мережеві громадські структури, підвищення соціальної відповідальності бізнесу та перехід до нових форм взаємодії між державою та громадою.

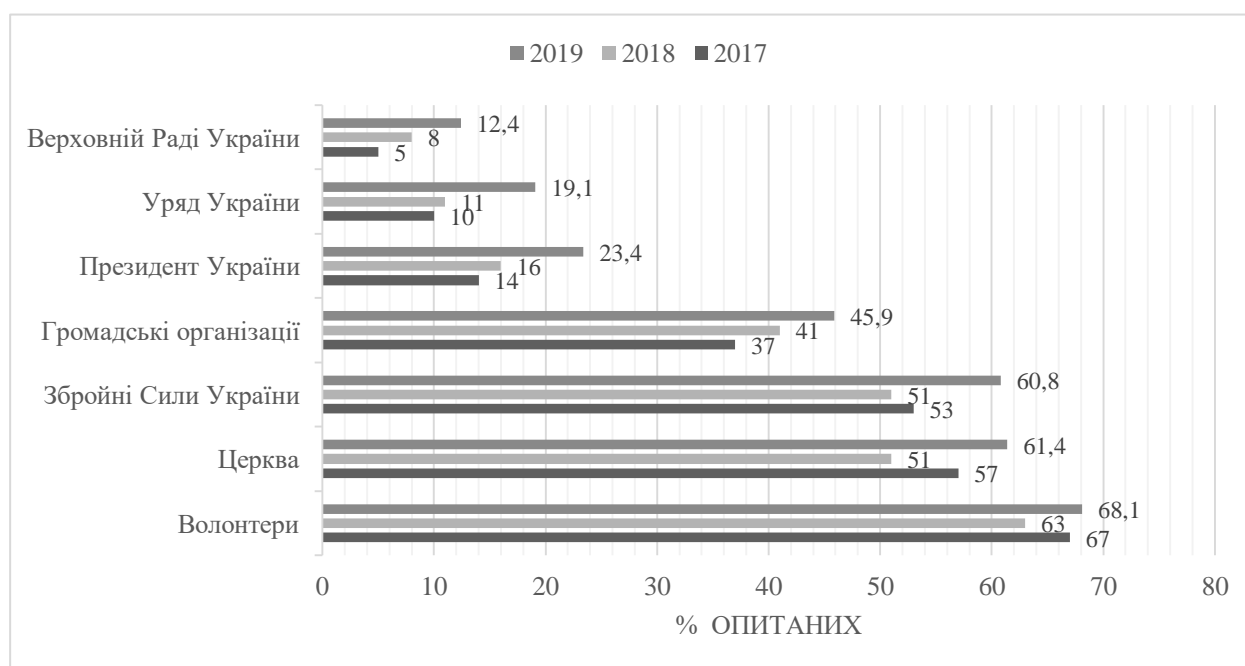


Рис. 3. Динаміка рівнів довіри населення України до державних і громадських інституцій за період 2017-2019 (% опитаних)
Джерело: розроблено на основі [34, 35].

У більш широкому контексті йдеться про відмову від неоліберальної моделі глобалізації та перехід до інституційно-організаційного впорядку-

вання глобалізаційних процесів на засадах нової моделі світогосподарського розвитку, що знайшла відображення в концепціях синергетичної глобалізації, соціально орієнтованої глобалізації, керованої глобалізації, гуманістично-ноосферної глобалізації, глобалізації «з людським обличчям». Реалізація останньої неможлива без формування адекватних інститутів міжнародної та регіональної соціальної політики, діяльність яких спрямована на коригування розподілу доходів між країнами. На думку багатьох дослідників, прикладом такої соціальної політики є формування та функціонування різноманітних фондів Європейського Союзу, що підтримують та вирівнюють фактори соціально-економічного розвитку європейських країн [38].

Таким чином, дослідження складних і суперечливих процесів кризи держави загального добробуту за умов глобалізації, дозволяють зробити такі висновки узагальнення.

1. Концепція держави загального добробуту була започаткована в ХІХ ст. як реакція на негативні соціально-економічні наслідки Індустріальної революції. Її прибічники обґрунтовували необхідність державного забезпечення соціального захисту населення, сприяння повній зайнятості та перепідготовці працівників, що втратили роботу, гарантування мінімальної заробітної плати, належних умов праці тощо. Після Другої світової війни зазначена концепція була закріплена на законодавчому рівні рядом європейських країн. Практична реалізація концепції держави загального добробуту в межах ліберальної, консервативної та соціал-демократичної моделей стала вагомим соціальним досягненням світової цивілізації ХХ ст., сприяла економічному розвитку західних країн та підвищенню рівня суспільного добробуту.

2. Остання третина ХХ ст. ознаменувалася кризою держави загального добробуту й трансформацією соціально-економічної політики провідних держав світу в напрямі лібералізації економіки та скорочення багатьох соціальних програм. Важливим чинником поглиблення зазначеної кризи стала реалізація неоліберальної моделі глобалізації, яскравим виявленням руйнівного впливу якої на соціальну політику національних держав стала глобальні фінансові потрясіння 2008 р., боргова та міграційна кризи тощо. Зростаюча мобільність капіталу й позатериторіальна природа його новітніх форм на тлі стихійного характеру здійснення та інституційно-організаційної невпорядкованості глобалізаційних процесів обмежили можливості реалізації державних соціальних програм та досягнення цілей суспільного добробуту.

3. Переформатування соціальної держави в сучасній глобальній економіці пов'язано зі скороченням її перерозподільних ініціатив та переорієнтацією на активну соціальну політику, що стимулює високопродуктивну зайнятість і економічну самодостатність індивідів.

На думку багатьох дослідників, нині у розвинутих економіках спостерігається тенденція до формування сервісної держави, яка є більш компактною, менш витратною та більш ефективною. Її основними функціями є заохочення конкуренції та розвитку особистості, інвестування в соціальний, інтелектуальний та людський капітал, активізація соціального партнерства, ефективна взаємодія з інститутами громадянського суспільства, забезпечення екологічної безпеки тощо.

4. На відміну від розвинених країн, в яких соціалізація економіки відбувалась в межах сформованої ринкової системи, в країнах колишнього соціалістичного табору, в т. ч. в Україні, зазначені перетворення накладалися на ринкові трансформації економіки і суспільства. Інверсійність та асинхронність зазначених трансформацій зумовили соціальні потрясіння. загострення низки соціально-економічних проблем, більшість з яких не вирішені до цього часу. Важливим напрямом розв'язання цих проблем є формування сервісної держави, яка активно інвестує в соціальний та людський капітал. Йдеться також про розвиток соціального партнерства між державою, бізнесом та громадянами, перенесення відповідальності щодо соціального забезпечення та захисту на приватний сектор або недержавні організації з метою зменшення фінансового навантаження на державний бюджет, децентралізацію регулювання соціальних процесів шляхом підвищення ролі регіонального та місцевого рівнів, формування громадянського суспільства, перехід до нової, синергетичної моделі світогосподарського устрою, інституційно-організаційне забезпечення якого підпорядковане вирішенню глобальних проблем людства.

Список використаних джерел

1. United Nations. Sustainable Development Goals. URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300>
2. Геєць В. Яке майбутнє у соціальної держави? *Економіка України*. 2013. 620 с.
3. Головащенко О.С. Соціальна держава та виклики глобалізації. *Державне будівництво та місцеве самоврядування*. 2016. 32. С. 3–11.
4. Geissler H. Sozialstaat. Kampf um Worter? Polit. Begriffe im Meinungsstreit. Wien, 1980.
5. Chapman B. The Police State. *Government and Opposition*. 2007. 3(4). С. 428–440. doi:10.1111/j.1477-7053.1968.tb01341.x.
6. Сорба О. Штейн Лоренц. *Політична енциклопедія*. Київ : Парламентське видавництво, 2011. 788 с.
7. Smiley G. Great Depression. URL: <https://www.econlib.org/library/Enc/GreatDepression.html>
8. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest, and Money. URL: <http://cas2.umkc.edu/economics/people/facultypages/kregel/courses/econ645/winter2011/generaltheory.pdf>

9. Kolev S., Goldschmidt N., Hesse J.-O. Walter Eucken's role in the early history of the Mont Pèlerin Society. 2014. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/90809/1/77707169X.pdf>
10. Can Germany's social market economy system cope with another 70 years? URL: <https://www.dw.com/en/can-germanys-social-market-economy-system-cope-with-another-70-years/a-50490937>
11. Volker R.B. Ordoliberalism, Ludwig Erhard, and West Germany's "Economic Basic Law". *European Review of International Studies*. 2015. Vol. 2, No.3. P. 37–47. URL: <https://www.jstor.org/stable/26593477?seq=1>
12. Головінов О.М. Соціально орієнтована ринкова економіка як модель соціальної держави. *Економіка і держава*. 2007. №32. С.10–13.
13. Шаповал В. Конституційна категорія соціальної держави. *Право України*. 2004. 5. С. 14–19.
14. Грецька-Миргородська В.В., Максимов М.С. Концепції соціально орієнтованої економіки та поведінковий підхід як змістовний базис для державної політики у сфері місцевого соціально-економічного розвитку. *Бізнес Інформ*. 2019. №8. С. 59–71. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-59-71>
15. International Monetary Fund. Public Finances in Modern History. URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/exp@FPP/USA/FRA/JPN/GBR/SWE/ESP/ITA/ZAF/IND/TUR>
16. OECD Data. Unemployment rate. URL: <https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm>
17. Пігуль Н.Г. Типологія моделей фінансування розвитку соціальної сфери. *Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць*. Суми : УАБС НБУ, 2014. Вип. 38. С. 220–229.
18. Zarnowitz V., Moore G.H. The Recession and Recovery of 1973–1976. URL: <https://www.nber.org/chapters/c9101.pdf>
19. Urquhart M.A., Hewson M.A. Unemployment continued to rise in 1982 as recession deepened. URL: <https://stats.bls.gov/opub/mlr/1983/02/art1full.pdf>
20. Middleton R. Government versus the Market: The Growth of the Public Sector, Economic Management and British economic performance. Cheltenham : Edward Elgar, 1996. С. 1890–1979.
21. Niskanen W.A. Reaganomics. URL: <https://www.econlib.org/library/Enc1/Reaganomics.html>
22. Пормозер Г. Кризис либерализма. Москва, 1996. 298 с.
23. Arthur W.B., Ermoliev Y.M., Kaniovski Y.M. Path-dependent processes and the emergence of macrostructure. *European Journal of Operational Research*. 1987. № 30 (3). С. 294–303.
24. Батман З. Глобалізація. Наслідки для людини і суспільства / пер. з англ. Київ : Вид. дім "КМА", 2008. 56 с.
25. Strange S. The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy. Cambridge University Press, 1996. 218 с.
26. Ohmae K. The End of the Nation-State: the Rise of Regional Economies. New York : Simon and Schuster Inc. 1995. 214 с.
27. Guéhenno J.-M. The End of the Nation-State. Translated by Victoria Elliott. Minneapolis, London : University of Minnesota Press, 1995. 141 с.
28. Wright G.H. The Crisis of Social Science and the Wither in gaway of the Nation State. *Associations*. 1997. № 1. С. 49–52.

29. Rosenau J. The governance of fragmentation: neither a world republic or a global interstate system. *Studia Diplomatica*. 2000. № 53(5). P.3–7.
30. Чень В., Мркач М., Набар М. Долгосрочные последствия: восстановление мировой экономики спустя десять лет после кризиса. 2018. URL: <https://www.imf.org/external/russian/np/blog/2018/100318r.pdf>
31. MunichSecurityReport 2020. URL: https://securityconference.org/assets/user_upload/MunichSecurityReport2020.pdf
32. Хома Н. Соціальна держава третього тисячоліття: модернізована модель. *Наукові записки*. 2014. Вип. 71. С. 205–215.
33. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/>
34. Довіра соціальним інститутам, грудень 2018 р. URL: <https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=817&page=1>
35. Рівень довіри до суспільних інститутів та електоральні орієнтації громадян України. URL: <http://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/riven-doviry-do-suspilnykh-instytutiv-ta-elektoralni-oriiientatsii-gromadian-ukrainy>
36. Оцінка громадянами ситуації в країні та діяльності влади, рівень довіри до соціальних інститутів та політиків. URL: <http://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/otsinka-gromadianamy-sytuatsii-v-kraini-ta-diialnosti-vlady-riven-doviry-do-sotsialnykh-instytutiv-ta-politykiv-2>
37. Мельник І.Б. Теоретичні основи формування та реалізації державної політики соціального партнерства в умовах суспільних трансформацій. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2011. № 12. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=378>
38. Deacon B., Hulse M., Stubbs P. *Global Social Policy. International Organizations and the Future of Welfare*. London : Thous and Oaks, New Delhi, 1997.

4.2. Соціальні аспекти ефективності конкурентної політики держави в сучасній економіці України

Основна мета цього дослідження – це не тільки визначення змісту самого поняття конкурентної політики, але й подання можливих соціально-економічних аспектів ефективності конкурентної політики. Важливість цього завдання обумовлена тим, що розуміння її суті «ефективності конкурентної політики» у значній мірі варіюється залежно від обраного аспекту розгляду, що, у свою чергу, значно впливає на оцінки такої ефективності. Так, в одних випадках під ефективністю може матися на увазі обґрунтованість, доцільність застосування норм права, в інших – оптимальне рішення поставлених завдань, у третіх – оптимальне досягнення цілей при максимальній економії матеріальних коштів, енергії, часу.

1. Конкурентна політика, може здійснюватися за допомогою різних інструментів (засобів конкурентної політики), кожний з яких характеризується відповідними особливостями, У цьому зв'язку про ефективність конкурентної політики можна говорити з погляду ефективності її інструментів. Оцінка ефективності інструментів політики, у свою чергу, у значній мірі залежить від методу її оцінки – у цьому дослідженні докладно розглядаються два методи оцінки ефективності конкурентної політики: метод теорії суспільного добробуту й порівняльний аналіз результатів і витрат.

Так, з погляду порівняльного аналізу результатів і витрат ефективність, якого-небудь інструменту являє собою єдність двох проявів: його дієвості, (співвідношення цілей і досягнутих результатів) і економічної або соціально-економічної ефективності (співвідношення результату/кінцевого результату й витрат).

Економічно ефективним буде такий інструмент, що дозволяє одержати відповідний результат з найменшими витратами, Найбільш діючим можна вважати інструмент, що дозволяє забезпечити максимальний рівень досягнення мети. Очевидно, що той самий рівень досягнення мети може забезпечуватися при різних обсягах витрат. Тому окремий інструмент може бути діючим, але неефективним, і навпаки. Розбіжність між дієвістю й ефективністю може не виникнути, якщо мета формулюється не в термінах заздалегідь заданого стану, а в термінах процесу (наприклад, максимізація прибутку).

Якщо, наприклад, кілька інструментів потенційно (або фактично) призведуть до одних і тих же результатам, то можна говорити про

порівняльну ефективність цих інструментів: більше ефективним буде той інструмент, що дозволив одержати даний результат з найменшими витратами. Відповідно, більше діючим з інструментів, що сприяють досягненню однієї й тої ж мети, можна називати інструмент, за допомогою якого ціль була досягнута більшою мірою.

Приміром, антимонопольне регулювання може бути більше ефективним і більше діючим у порівнянні із приватизацією й демонополізацією економіки й окремих ринків, лібералізацією торгівлі для припинення монополістичних дій, але менш ефективним – для зниження бар'єрів входу на ринки (якщо вони не є наслідком антиконкурентних дій учасників ринку).

У випадку використання для оцінки ефективності методів теорії суспільного добробуту ефективним буде інструмент, що приводить до:

- росту суспільного добробуту (при використанні як критерій; оцінки ефективності функції суспільного добробуту для агрегування переваг);
- збільшенню добробуту (корисності) принаймні, одного індивіда без погіршення положення всіх інших індивідів (при використанні як критерій суспільного добробуту Парето-ефективність);
- максимально можливому перевищенню оцінок у грошовій формі свого виграшу тими, хто виграє від досягнення відповідного результату, над оцінками свого програшу що програли (при використанні як критерій суспільного добробуту критерію Калдора-Хікса).

2. Ефективність конкурентної політики можна розглядати також і з погляду її суб'єктів: поняття ефективності конкурентної політики, на нашу думку, може мати різний зміст залежно від суб'єкта, що здійснює конкурентну політику.

У цьому випадку для кожного суб'єкта конкурентної політики доцільно виділяти «зовнішню» і «внутрішню» ефективності. «Зовнішня» ефективність суб'єкта конкурентної політики, на наш погляд, являє собою (як і у випадку ефективності інструментів конкурентної політики) сукупність, економічної/соціально-економічній ефективності й дієвості. Економічна/ соціально-економічна ефективність вказує на співвідношення результатів/кінцевих результатів і витрат здійснення мер окремим суб'єктом у рамках конкурентної політики. Дієвість зв'язана зі ступенем досягнення поставлених перед відповідним суб'єктом конкурентної політики цілей і завдань (іншими словами, відображає дієвість даної організації). У цьому зв'язку конкретні показники такої «зовнішньої» ефективності будуть корелюватись з формулюваннями цілей, завдань відповідного відомства (організації) по формуванню й проведенню конкурентної політики. які перераховані в нормативних актах, де закріплені зазначені цілі, завдання, відрізняючись від них у кількісному відношенні.

Показники ефективності (дієвості) діяльності відповідного суб'єкта по проведенню конкурентної політики будуть вказувати на те, у якій мірі (наскільки) ця діяльність сприяє, наприклад» зниженню бар'єрів входу на ринок або попередженню й припиненню монополістичної діяльності» несумлінної конкуренції, досягненню інших, представлених вище, цілей конкурентної політики.

Разом з тим, той самий рівень досягнення мети й виконання завдання може забезпечуватися при різних витратах. Тобто, кожна мета, що коштує перед тією або іншою організацією як суб'єктом конкурентної політики, може бути досягнута при різному рівні витрат. У цьому змісті «внутрішня» ефективність конкурентної політики буде, на наш погляд, визначатися внутрішніми характеристиками прийняття рішень, усередині суб'єкта конкурентної політики. Значення можуть мати організаційно-правові характеристики відповідних суб'єктів конкурентної політики, наприклад: наявність специфічного людського капіталу (адекватна кількість співробітників з необхідним рівнем кваліфікації), інформаційна й методична забезпеченість, а також незалежність і прозорість процесу прийнятих рішень (що особливо важливо для антимонопольного органу) і т.д. Іншими словами, перераховані аспекти можуть розглядатися в якості одного з факторів ефективності конкурентної політики;

Приведемо приклади. Антимонопольний орган для запобігання антиконкурентних дій з боку інших органів виконавчої влади й (або) учасників ринку може здійснювати аналіз нормативних актів з метою виявлення положень, які можуть вплинути на конкуренцію. Показниками дієвості цього напрямку роботи антимонопольних органів можуть служити кількість розглянутих ними нормативних актів, у яких були виявлені й згодом усунуті можливі порушення антимонопольного законодавства. Економічно ефективним у цьому випадку буде таке виявлення нормативних актів із зазначеними порушеннями (і забезпечення їхнього усунення), що характеризується мінімально можливими витратами. З одного боку, може існувати кілька способів одержання антимонопольними органами нормативних актів для розгляду, кожний з яких характеризується відповідним рівнем витрат (як антимонопольного органу, так і третіх осіб). Наприклад, антимонопольні органи можуть розглядати проекти нормативних актів за власною ініціативою, або в рамках обов'язкового або добровільного їхнього подання організацією-розроблювачем, або така організація при розробці нормативного акту самостійно (не представляючи проект для експертизи в антимонопольний орган) виявляє й усуває порушення антимонопольного законодавства.

З іншого боку, розгляд нормативного акту на відповідність вимогам антимонопольного законодавства безпосередньо усередині анти-

монопольного органа може здійснюватися з використанням різних процедур і правил, що спричиняється, відповідно, різний рівень витрат самого антимонопольного органа.

З погляду судових органів, які беруть участь у проведенні конкурентної політики як інстанція, у якій, з одного боку, можуть бути оскаржені рішення антимонопольного органа, а, з іншої, може бути ухвалене рішення про відшкодування порушником антимонопольного законодавства збитку, показниками їхньої дієвості можуть виступати, наприклад: 1) кількість рішень антимонопольного органа, скасованих судовим органом як незаконні (тобто відновлення умов конкуренції, які були порушені внаслідок втручання антимонопольного органа), 2) кількість задоволених позовів про відшкодування збитку внаслідок порушення антимонопольного законодавства, 3) сума відшкодованих збитків через порушення антимонопольного законодавства, що по відповідному рішенню судового органа була відшкодована потерпілим.

3. Запропонований поділ ефективності конкурентної політики на «зовнішню» і «внутрішню» ефективність, по суті, означає, що ефективність, конкурентної політики можна розглядати на декількох рівнях:

а) ефективність окремої дії в рамках конкурентної політики конкретного її суб'єкта;

б) ефективність всіх дій даного її суб'єкта по проведенню конкурентної політики;

в) ефективність конкурентної політики в цілому як сукупності дій всіх її суб'єктів.

Для проведення аналізу ефективності по кожному з виділених рівнів існують різні вимоги до інформації, необхідної для дослідження ефективності так, щоб результати такої оцінки могли розглядатися в якості достовірних.

Логічно припустити, що склад інформації, необхідної для проведення оцінки ефективності, величина витрат її збору й обробки буде залежати від обраного рівня аналізу. Це означає, що оцінка ефективності окремої конкретної дії, що входить до складу конкурентної політики, і оцінка ефективності конкурентної політики в цілому – як сукупності всіх відповідних дій – може зажадати таких інформаційних умов і, відповідно, витрат, рівні яких будуть значно розрізнятися між собою.

Існує пряма залежність між обсягом інформації й витратами на її одержання (збір вихідних даних і їхня обробка) – тобто чим більше повну й оброблену інформацію передбачається використовувати, витрати по її зборі, обробці будуть підвищуватися. Це приводить до неможливості використовувати на практиці всі теоретично наявні резерви вдосконалювання оцінок і прийнятих на їхній основі рішень (що може розглядатися як один із проявів обмеженої раціональності),

З одного боку, найбільш високим рівнем вірогідності можуть мати оцінки ефективності конкурентної політики, засновані на дослідженні ефективності окремої дії, що включається до складу конкурентної політики. У такому випадку з більшою ймовірністю можуть бути виявлені результати зазначеної дії, очищені від впливу побічних результатів. Крім того, можуть бути досліджені вигоди й витрати кожної з можливих груп спеціальних інтересів. З іншого боку, основна складність тут є у вичленовуванні результату саме даної дії й вибуття ефекту інших дій (у тому числі й цього суб'єкта), також здійснюваних у рамках конкурентної політики.

Дослідження ефективності всієї конкурентної політики, здійснюваної в межах конкретної держави, сполучено зі значною кількістю складностей. У першу чергу, це пов'язане з її багатосуб'єктністю й різноманіттям можливих засобів. Наслідки будь-якої дії (у першу чергу, державних органів), як правило, багатоаспектні, а іноді й суперечливі, тому для якісної оцінки ефективності політики необхідний облік дій всіх суб'єктів політики, виділення й оцінка всіх як чистих (прямих), так і побічних результатів.

Оскільки в складі коштів конкурентної політики, як і будь-якого іншого виду економічної політики присутні ті або інші правила, яких повинні дотримуватися відповідні її об'єкти, вважаємо за можливе проводити оцінку ефективності конкурентної політики й на рівні нормативних актів, у яких закріплені зазначені формальні правила.

Ефективність нормативних актів, що становлять утримання конкурентного законодавства, може оцінюватися на основі прогнозного або оцінного аналізу. Прогнозний аналіз має своїм об'єктом проект того або іншого нормативного акту й спрямований на те, щоб визначити, до яких економічних наслідків приведе введення даного формального правила в дію. Оцінний аналіз будується на основі дослідження вже чинного правила, прийнятого й використовуваного на практиці. Зміст проведення оцінного аналізу складається у виявленні справедливості суджень щодо економічної ефективності нормативного акту, що висловлювалися перед його прийняттям. Якщо той або інший нормативний акт розширює можливості ведення господарської діяльності, він повинен оцінюватися як економічно ефективний, сприятливий оптимізації використання ресурсів у суспільстві. Навпаки, нормативні акти, що погіршують потенціал для непродуктивної перерозподільної активності якихось груп спеціальних інтересів, варто оцінювати як економічно неефективні, що відображають не всеосяжний інтерес розвитку національної економіки, а приватний інтерес майбутнього споживача ренти від свого положення в системі державної влади». Аналіз ефективності нормативних актів, що становлять систему конкурентного

законодавства, може здійснюватися як для окремого нормативного акту або всієї сукупності нормативних актів, що входять до складу конкурентного законодавства. З меншими витратами, відповідно, буде зв'язане проведення дослідження окремого законодавчого акту, ніж їхньої сукупності.

Таким чином, кожний із представлених аспектів розуміння змісту ефективності конкурентної політики (на різних рівнях, для різних суб'єктів, з погляду інструментів) при його використанні як крапка відліку для безпосередньої кількісної оцінки ефективності даного напрямку економічної політики вимагає певної (і різної для кожного аспекту) інформації. Остання, у свою чергу, у кожному випадку може характеризуватися витратами її одержання, обробки, подання в кількісній формі. Все це, відповідно, приведе до тих або інших об'єктивних обмежень на можливість кількісної оцінки ефективності конкурентної політики.

Розгляд політики з «традиційної» точки зору як сукупності послідовних окремих актів (дій), у першу чергу, держави, наприклад, з метою зниження негативних наслідків провалів ринку, різних недосконалостей (різких коливань цін, зовнішніх ефектів) і т.д., визначає можливі методи оцінки її ефективності, а саме: використання теорії суспільного добробуту й порівняльного аналізу результатів і витрат.

Ефективність економічної політики може бути оцінена з позицій індивідуального й (або) суспільного добробуту, що означає визначення оптимального розподілу й використання обмежених ресурсів суспільства для досягнення найбільш раціонального при даних ресурсах параметрів індивідуального й суспільного добробуту.

Загальною теорією, що досліджує питання оцінки ефективності, є економічна теорія суспільного добробуту, у якості однієї з передумов якої виступає можливість міжперсонального порівняння індивідуальних корисностей і їхнього агрегування яким-небудь особливим способом. Із цього погляду, будь-яка політика оцінюється по її впливі на добробут індивідів. У загальному випадку політика визнається ефективною, якщо вона приводить до підвищення суспільного добробуту. Проведення оцінки ефективності політики вимагає агрегування інформації щодо добробуту кожного індивіда у форму суспільного добробуту. Агрегування переваги індивідів виражаються функцією суспільного добробуту, що у загальному випадку являє собою зростаючу функцію від індивідуальної корисності (тобто підвищення корисності одного індивіда означає збільшення суспільного добробуту).

Для оцінки суспільного добробуту, можуть застосовуватися різні методи агрегування суспільних переваг, що виражається в існуванні декількох можливих функцій суспільного добробуту. До них можна

віднести функції суспільного добробуту Дж.Неша, А.Бергсона, І.Бентама. Вибір і використання будь-якого способу агрегування індивідуальних корисностей у функцію суспільного добробуту для здійснення оцінки ефективності якої-небудь зміни пов'язані з рішенням питання про те, корисності (добробут) яких саме членів суспільства будуть агрегуватись (усього держави або окремої групи суб'єктів) і про те, як, в остаточному підсумку, буде розподілене між ними сукупний добробут.

Проведення оцінки ефективності економічної політики за допомогою функції суспільного добробуту вимагає на початковому етапі вибору виду функції суспільного добробуту, що і буде відображати відповідні переваги. Будь-яка функція суспільного добробуту будується на основі переваг окремих членів суспільства. Одна із проблем полягає в тому, що певна частина населення (наприклад, діти) може не мати джерела доходу, а це ускладнює проведення оцінок. З іншого боку, обмеження кількості індивідів, чий переваги будуть агрегуватись у функцію суспільного добробуту, може привести до некоректних оцінок і висновків. Як альтернативу слід використовувати інформацію, що стосується окремого домогосподарства (тобто домогосподарство розглядається в якості одного економічного агента). У цьому випадку в процесі аналізу не буде враховуватися розподіл між членами самого домогосподарства (мається на увазі рівний розподіл доходу між членами одного домогосподарства, що не завжди відповідає дійсності).

Для аналізу державної політики можуть використовуватися різні функції суспільного добробуту. При цьому якщо жодна державна програма або політика, що впливає на розподіл, не домінує над іншою, те деякі функції суспільного добробуту можуть вказувати на перевагу певної дії для підвищення добробуту, у той час як інші функції суспільного добробуту можуть свідчити про зворотний.

Таким чином, використання функцій суспільного добробуту для прикладного аналізу ефективності різних заходів економічної політики, а також ефективності окремих напрямків економічної політики може бути важко у зв'язку з тим, що слід як якісно, так і кількісно виражати функції корисності кожного члена суспільства, агрегування їх тим або іншим способом, а також порівнювати величину суспільного добробуту до і після здійснення дії, ефективність якої оцінюється.

Більш «зручним» для цих цілей може бути критерій Парето-поліпшення, під яким розуміють таке поліпшення, у результаті якого підвищується добробут принаймні одного індивіда й при цьому не погіршується положення всіх інших індивідів. Із цього погляду, будь-яка дія може бути визнано ефективним, якщо воно супроводжується Парето-поліпшенням. Якщо дана дія характеризується наявністю Парето-

погіршень, це свідчить про недоцільність реалізації наміченого заходу і його неефективності. Якщо ситуація характеризується наявністю Парето-невизначеності, коли положення одних груп поліпшується при погіршенні інших, у цьому випадку потрібне розгляд можливостей використання компенсаційних механізмів для груп, що програли.

Одним з недоліків критерію Парето-Поліпшення може вважатися його нейтральність стосовно розподілу корисностей між індивідами. Цей критерій не припускає здійснення міжособистісних порівнянь, додавань індивідуальних корисностей (при існуванні єдиного Парето-Оптimumу). У випадку існування, декількох оптимумів, даний критерій не пристосований для їхнього порівняння. Це означає, що він базується на порядковій теорії корисності й для його застосування досить можливості ранжирування індивідами власних переваг. У той же час його перевагою в порівнянні з функціями суспільного добробуту саме може вважатися відсутність необхідності вибору, розрахунку індивідуальних функцій корисності, їхнього агрегування у функцію суспільного добробуту.

Висновки щодо ефективності політики припускають наявність повної інформації про переваги всіх споживачів і виробничих можливостей всіх виробників. При цьому навіть якщо допустити принципову можливість збору повної інформації про смаки й можливості всіх індивідів, витрати здійснення такої операції можуть бути заперечно високі.

У якості ще одного критерію оцінки ефективності конкурентної політики може використовуватися критерій Калдора-Хікса, відповідно до якого зміна економічної політики означає поліпшення, якщо ті, хто виграють, оцінюють свій вигравш у грошовій формі вище, ніж оцінюють свій програвш. Даний критерій не припускає реальної компенсації суб'єктом, що виграв, втрат, що програв, він вимагає лише, щоб суб'єкт, чий добробут у результаті здійснення заходу збільшується, потенційно був здатний здійснити таку компенсацію (тобто, щоб його вигравш по абсолютній величині перевищував втрати, що програв).

Практичне застосування даного критерію може зіштовхнутися зі складностями, які, у першу чергу, зв'язані зі значними витратами на збір інформації про тих, хто терпить збиток і хто здобуває вигоду від яких-небудь проектів, що мають розподільний ефект. Звичайно коло потерпілих більше широкий, і його більш важко визначити, ніж коло суб'єктів, що одержують вигоду. При цьому некоректне визначення кількості й переліку що виграли й потерпілих може не дозволити компенсаційному механізму змінити ситуацію таким чином, щоб досягти Парето-Поліпшення.

Ще одна проблема використання критерію Калдора-Хікса зв'язана зі складностями оцінки в грошовій формі величин втрат кожного по-

страждалого, що не мають грошового еквівалента. У даному підході не враховується й той факт, що ефективність можна розглядати не тільки як результат дій, але і як структури. Останнє означає, що однократне здійснення вищевказаного трансферту приводить не тільки до компенсації одним групам суб'єктів, але також і впливає на розподіл вигід і витрат між цими двома групами.

Важливо ще раз підкреслити, що критерій поліпшення по Калдору-Хіксу не припускає здійснення компенсації в дійсності. Для його виконання цілком достатньо, щоб у результаті змін, що відбулися, існувала потенційна можливість повної компенсації втрат, що понесла особа. Тому цей критерій часто називають критерієм потенційного Парето-Поліпшення. Перерозподільні дії, з одного боку, вимагають витрат на своє здійснення, а, з іншої, впливають на ефективність виробництва. Однак реальне здійснення зазначеної компенсації може спотворювати передбачуваний економічний ефект, у деяких ситуаціях – якби реальні компенсації могли б бути здійснені, то дії держави могли залишитися нереалізованими зовсім.

Критерій Парето-Поліпшення більше зручний для порівняння тих заходів, які інваріантні з погляду розподілу й розрізняються у відношенні аллокації ресурсів. Критерій Калдора-Хікса дозволяє ранжувати по ступеню економічної ефективності ті заходи, які приводять одночасно й до реаллокації, і до перерозподілу.

Вплив на добробут тих або інших дій у рамках економічної політики може також оцінюватися з використанням індексу Джині. Якщо припустити, що гранична корисність доходу (поліпшення добробуту внаслідок збільшення доходу, але не обов'язково завдяки соціальній програмі або політиці) визначається по конкретному показнику нерівності, тоді суспільний добробут W можна представити як добуток середнього доходу n і одиниці мінус показник нерівності I , тобто $W = n \cdot (1 - I)$. Збільшення середнього доходу підвищує суспільний добробут n , а збільшення нерівності зменшує. Якщо як показник нерівності використовувати індекс Джині, одержуємо $W = n \cdot (1 - G)$. Така функція суспільного добробуту показує, що людей може хвилювати не тільки їхній дохід, але й те, як вони виглядають у порівнянні з іншими. Результат порівняння визначає місце людини в розподілі доходу населення в цілому: чим це місце вище, тим менше почуття незадоволеності. Однією з переваг використання такої функції суспільного добробуту може бути те, що граничний вплив програми або стратегії (збільшення або зменшення суспільного добробуту, внаслідок граничної зміни в програмі або стратегії) можна розкласти на дві категорії: складову росту й складову перерозподілу.

Складова росту відображає збільшення середнього доходу внаслідок проведення програми або політики. Якщо програма складається просто в стягненні податку з одного домогосподарства для передачі коштів іншому без яких-небудь змін у поводженні домогосподарств, ніякого ефекту росту може й не бути, і складова росту в цьому випадку дорівнює одиниці. Складова росту може бути більше одиниці, якщо програма або політика викликає зміни в поведінці, що сприяє підвищенню доходів прямо зараз або в майбутньому. Якщо, наприклад, бідне домогосподарство може одержати трансферт тільки за умови, що діти в цій родині підуть у школу й будуть регулярно відвідувати заняття, такий трансферт може збільшити людський капітал дітей, що дозволить їм одержувати більше високі доходи в майбутньому. Після відповідного дисконтування збільшення майбутнього потоку доходів у дітей завдяки стипендії може бути таким, що кожна гривня трансфертів у рамках програми дасть дві-три додаткових гривні (дисконтування) доходу. Складова росту може бути й менше одиниці. Це можливо у випадку, якщо додаткові податки на одні домогосподарств для забезпечення трансфертів іншим викликають перекручування, не компенсовані видимим позитивним ефектом (наприклад, зменшення пропозиції праці від тих, з кого стягується додатковий податок і/або від тих, хто одержує трансферти).

Складова перерозподілу пропорційна еластичності індексу по доходу. Наприклад, еластичність менше одиниці означає гарну здатність перерозподілу й дає великий приріст добробуту при постійній складовій росту. Таким чином, розкладаючи граничної складової досліджуваної стратегії на складові росту й перерозподілу, можна вибрати ту з них, що щонайкраще відповідає цілям проведення державної економічної політики.

Крім використання теорії суспільного добробуту ефективність конкурентної політики може оцінюватися шляхом порівняння результатів, що досягаються, і витрат, з якими сполучене її здійснення й досягнення відповідних, результатів. І результати, і витрати можуть виражатися в різній формі (вартісної, натуральної) і вимірятися різними показниками. При цьому якщо й ті, і інші виміряються у вартісній (грошових) показниках, говорять про економічну ефективність, якщо ж у число показників, що вимірюють результати, включаються інші характеристики результатів, то формується поняття соціальної, соціально-економічної ефективності.

Якщо проводиться порівняння цілей і результатів, що досягаються, політики, то мова буде йти про її дієвість, якщо ж рівняються результати й витрати політики, то в цьому випадку мається на увазі ефективність політики.

Залежно від характеру співвідношення результатів і витрат можна говорити про абсолютну або відносну ефективність. Абсолютної вважається ефективність, що виражається через ефект – різниця між відповідними значеннями результатів і витрат. Якщо ж співвідношення результатів і витрат має характер відносини (вимірники результатів діляться на вимірники витрат), то говорять про відносну ефективність або ефективність у точному значенні слова. Комплексною характеристикою ефективності може бути система вартісних і натуральних показників, що характеризує використання по розглянутих заходах основних видів ресурсів і одержання результатів (соціальних, економічних і ін.).

Беручи до уваги той факт, що будь-яка політика являє собою діяльність сукупності різних суб'єктів, у витрати її проведення можна включати не тільки витрати суб'єкта політики, але й витрати всіх економічних агентів, на яких здійснювана політики впливає і які змушені дотримувати правил, що виражають утримування прийнятої політики (сюди повинні включатися й витрати господарюючих суб'єктів по виявленню й доведенню до відомості антимонопольного органа порушень із боку інших господарюючих суб'єктів). У першому випадку ми можемо говорити про ефективність у вузькому змісті, у другому – про ефективність у широкому змісті. Очевидно, що кількісні оцінки ефективності залежно від використовуваного розуміння ефективності будуть у значній мірі розрізнятися.

Вимір результатів проведення політики й витрат, необхідних для їхнього досягнення, проводиться за допомогою відповідних показників результатів і витрат. У цілому показники результатів і витрат можуть бути розділені на дві категорії: приватні й узагальнені (однієї з основних проблем при їхньому формуванні є проблема порівняння різнорідних витрат і результатів). Використання експертних оцінок тим більше виправдано у випадках, коли оцінці піддається діяльність, що приводить до цілого спектра результатів, коли результати можуть істотно відрізнятися не тільки по кількості, але й по якості, а також з метою більше об'єктивного обліку вигід і витрат різних груп (за допомогою додання різних ваг вигодам і витратам різних груп).

Оцінка ефективності політики може носити прогнозний і оцінний характер. Прогнозний аналіз проводиться на стадії формування політики й спрямований на те, щоб визначити, до яких економічних наслідків приведе реалізація обраної політики. Оцінний аналіз має своїм предметом уже здійснювану політику (окреме правило, сукупність правил) і служить мети виявлення правильності припущеним про

ефективність прийнятих мір, що висловлювалися до реалізації політики.

Дослідження ефективності політики з погляду співвідношення результатів і витрат припускає проходження двох етапів: 1) виявлення результатів проведення політики (у термінах вигід окремих індивідів і організацій), груп, що одержують вигоди й (або) витрати; 2) оцінка величини вигід і витрат для кожної з виявлених груп.

У загальному випадку під результатами розуміють будь-які суспільно значимі наслідки реалізації даної дії, що включається до складу аналізованої політики: виробництво необхідної суспільству продукції, що задовольняє відповідні потреби в певний термін, підвищення якості виробленої продукції, прискорення виробничих процесів, запобігання негативних впливів на навколишнє середовище, поліпшення умов праці й т.д.

Результати політики залежно від способу їхнього сприйняття можна підрозділяти на об'єктивовані й суб'єктивовані. Об'єктивовані результати у свою чергу можуть бути як уніфікованими (припускають можливість кількісної оцінки в якій-небудь одній формі, у тому числі в грошовій), так і різнорідними (можливість виміру в різних формах, що ускладнює завдання їхнього порівняння й зіставлення). До суб'єктивованих результатів у такому випадку будуть ставитися ті результати політики, значимість (існування) яких неможливо довести методами позитивного наукового дослідження (принаймні, безпосереднього). Тобто такі результати не піддаються кількісному вираженню в якій-небудь формі, що, однак, не означає відсутності їхньої значимості. У той же час, якщо апроксимацією таких результатів будуть виступати відповідні дії, тоді, імовірно, можна запропонувати непрямі оцінки останніх.

За своєю формою результати політики можна розділяти на прямі, побічні (супутні) і опосередковані. Прямі результати безпосередньо пов'язані з досягненням цілей, поставлених перед даним напрямком економічної політики. Вони також можуть відображати можливу економію витрат у зв'язку з досягненням відповідного результату (наприклад, економію витрат від фактичного застосування анти-монопольного регулювання й накладення санкцій за його порушення у зв'язку з тим, що примус до виконання правил здійснюється на основі достовірної погрози, застосування санкцій). Побічні результати відображають вплив заходів проведених у рамках конкурентної політики на інші сфери діяльності, крім безпосередньо об'єкта або цілей конкурентної політики. Тобто, по суті, у такому випадку мова йде про зовнішні ефекти здійснення конкурентної політики.

Виділення опосередкованих результатів пов'язано з виділенням опосередкованих коштів конкурентної політики, які спочатку впливають на який-небудь інструмент або об'єкт економічної політики, що потім

впливає на досягнення цілей конкурентної політики. Іншими словами, це може означати дію зовнішніх ефектів проведення інших напрямків економічної політики.

Тут виникає проблема перекручувань вимірюваного результату здійснення досліджуваного напрямку політики внаслідок впливу інших політик. Проблема полягає в тому, що, впливаючи на поведінку людей в одній сфері за допомогою примуса до виконання яких-небудь правил, держава неминуче впливає й на їх дії в інших сферах. Тим самим, кінцеві результати здійснення певної політики в одній сфері практично завжди виявляються «ширше» безпосередніх результатів, що планувалися.

Таким чином, коло результатів конкурентної політики варто оцінювати з урахуванням зовнішніх ефектів. Позитивні зовнішні ефекти повинні включатися до складу вигід (тому що означають приріст добробуту), а негативні – до складу витрат, причому зниження негативних зовнішніх ефектів може розглядатися як підвищення суспільного добробуту.

За способом виникнення результати політики можна розділяти на навмисні (передбачені) і ненавмисні (непередбачені). Розглядаючи логіку визначення політики як сукупності формальних правил і певної послідовності, упорядкованості дій по їхньому здійсненню, що припускає попереднє проектування зазначених дій, будь-які непередбачені результати політики повинні свідчити про відсутність політики. Це затвердження стає особливо важливим, якщо політика трактується як якась одноразова дія, що не відтворюється система, коли відсутня можливість обліку одержуваних результатів при проектуванні й здійсненні наступних дій у рамках даної політики.

Трактування економічної політики як такої, що відтворюється, системи, припускає наявність «зворотного зв'язку», тобто коли система прийняття повторних рішень спроектовані таким чином, що при їхньому прийнятті в увагу приймаються, у тому числі й непередбачені раніше результати. Це питання має істотне значення для ефективності конкретного напрямку економічної політики й тісно пов'язане з його дизайном, а саме необхідності створення такої системи прийняття рішень, коли при проектуванні дій обов'язково враховувалися б не тільки ступінь досягнення результатів, що проектувалися раніше, але й непередбачені заздалегідь результати. Тому одним з факторів ефективності конкурентної політики може бути облік при прийнятті повторних рішень впливу позитивних або негативних непередбачених заздалегідь результатів.

Крім того, доцільно розглядати результати політики по виділеним вище підставами, як на мікро, так і на макрорівнях. При цьому важливо враховувати й оцінювати як короткострокові, так і довгострокові

наслідки, які можуть бути не тільки односпрямованими, але й різнонаправленими (тобто здійснення якого-небудь заходу може, наприклад, привести до позитивним короткострокових, але негативним довгостроковим наслідкам).

У той же час необхідно проводити розмежування між результатами політики (кінцеві результати) і результатами діяльності кожного її суб'єкта (безпосередні результати). Показники кінцевих результатів у загальному випадку відображають зміни соціального, економічного, суспільного середовища, на яке повинна бути спрямована діяльність суб'єктів політики. Такі показники мають вирішальне значення при проведенні оцінки ефективності політики в цілому. Показники безпосередніх результатів відображають, по суті, обсяг і якість діяльності того або іншого суб'єкта політики. Такий поділ результатів корелює з поділом цілей політики на загальні цілі й мети кожного суб'єкта даного напрямку політики й підтверджує тезу про можливе протиріччя суспільних і приватних інтересів, вигід і витрат здійснення відповідної політики, що, однак, є досить важким завданням, насамперед через складність і неоднозначність Об'єкта дослідження й неможливості виявлення всіх результатів політики (особливо це ставиться до розподільних наслідків).

Що стосується результатів конкурентної політики, то в силу її багатосуб'єктивності, перехрещування результатів різних напрямків економічної політики, складності виділення впливу конкретної дії на сукупний результат, існування проблеми іменування тих самих результатів (тобто по суті той самий результат може в різних ситуаціях називатися по-різному, що може приводити до подвійного рахунку), не представляється можливим запропонувати повний, вичерпний перелік показників результатів конкурентної політики.

Важливо відзначити, що результати конкурентної політики характеризуються в загальному випадку в тих же поняттях, що і її цілі й завдання, відрізняючись у кількісному відношенні. У той же час у чинність того, що вплив конкуренції як мети конкурентної політики, багатоплановий, а іноді й суперечливий, можливості кількісного виміру результатів конкурентної політики обмежені: далеко не всі результати конкурентної політики можуть бути виражені в кількісній формі. Це означає, що якщо брати до уваги тільки результати, які можуть бути виражені в кількісній формі, без обліку результатів, що не виражаються кількісно, то оцінки ефективності конкурентної політики будуть, як правило, заниженими. Тому для адекватної оцінки ефективності конкурентної політики важливого значення набуває облік результатів, що не мають кількісного вираження, але які за своїм впливом можуть навіть перевершувати результати, що виражаються кількісно.

Приведемо окремі приклади можливих показників результатів конкурентної політики. Так, використання поведінкових коштів конкурентної політики (наприклад, діяльності по виявленню зловживань домінуючим положенням і їхнім припиненням) може мати позитивним результатом виявлення й припинення порушень там, де вони дійсно існують. При цьому негативні результати зазначеної діяльності можуть виражатися, з одного боку, у невиявленні порушень там, де вони дійсно існують, а, з іншої, у виявленні й припиненні дій, що не є порушеннями формальних правил.

Одним з розповсюджених прикладів показників результатів застосування поведінкових коштів є статистичні результати діяльності конкурентного відомства, наприклад, про тенденцію зміни кількості, виявлених порушень антимонопольного законодавства. З одного боку, така статистика може бути свідомством «активності» безпосередньо антимонопольного відомства, але не може служити обґрунтованим показником його ефективності. Це пов'язане з тим, що, з одного боку, далеко не всі чинені порушення антимонопольного законодавства попадають у сферу уваги антимонопольного органа, багато порушень останнім взагалі не виявляються. З іншого боку, статистика діяльності антимонопольного органа залежить і від пріоритетів його діяльності, а також відносної «легкості» виявлення порушень. Чим менше витрат потрібно для виявлення окремого виду порушень, тим більше порушень саме в цій сфері буде виявлено. Тому статистика діяльності антимонопольного відомства, на наш погляд, не повинна роздивлятись у якості можливого показника оцінки результату використання антимонопольного законодавства.

Крім того, відсутність порушень може свідчити про досить «якісний» механізм забезпечення дотримання правил: погроза застосування санкцій і фактичне застосування санкцій (за інших рівних умов) з погляду результату (ex post) нерозрізнені. Такий механізм надає економію на витратах використання антимонопольного регулювання, а, також, його наявність у відповідному форматі може свідчити про ефективність антимонопольного регулювання і в цілому Конкурентної політики. У такому випадку відсутність порушень антимонопольного законодавства у відповідності з наведеною вище класифікацією результатів політики може вважатися суб'єктивним результатом конкурентної політики по причині неможливості їх кількісного виміру.

Результати застосування поведінкових коштів конкурентної політики можуть також укладатися в створенні стимулів в учасників ринків до запобігання порушення встановлених формальних правил, у тому числі через високі витрати, пов'язаних зі здійсненням такого порушення.

Одним з показників використання структурних коштів конкурентної політики (залежно від «вихідного» стану ринку) може розглядатися динаміка ринкових часток, учасників ринку, динаміка розподілу часток між учасниками ринку. Результатом діяльності по зниженню бар'єрів входу На певний ринок, на наш, погляд, можна вважати зменшення (або збільшення) витрат здійснення економічними агентами діяльності на даному ринку, очищене від впливу інших факторів. Причому зниження сукупної величини зазначених витрат може розглядатися як позитивний результат, а їхнє збільшення – як негативний результат конкурентної політики. Сюди також можна віднести динаміку кількості учасників, що є присутнім на відповідному ринку, або, наприклад, у Великобританії був відкритий для конкуренції ринок залізничних перевезень. Статистика функціонування залізничного транспорту у Великобританії після його лібералізації свідчить про значне збільшення нещасних випадків. Якщо таке збільшення було дійсно обумовлене лібералізацією даного ринку й може вважатися слідством проведення в даному секторі конкурентної політики, то тоді її результатом можна вважати збільшення витрат, пов'язаних з функціонуванням даного ринку.

Прямим безпосереднім результатом здійснення конкурентної політики, коли, як крапка відліку приймається поняття конкурентного порядку або конкуренції як динамічного процесу, буде виявлення тих формальних правил і механізмів, що забезпечують їхнє дотримання, які створюють нерівні умови конкуренції, виявлення дискримінаційних дій державних органів влади по застосуванню зазначених формальних правил. Кінцевим результатом конкурентної політики в цьому розумінні повинне бути відсутність у принципі можливостей створення правил і здійснення дій, що створюють, підтримуючі нерівні умови конкуренції.

Показники результатів конкурентної політики можуть відображати її вплив на мікро- і макрорівнях. Показники результату конкурентної політики на макроекономічному рівні характеризують зміна загальних параметрів економічного середовища, досягнута в результаті проведення конкурентної політики. До таких показників можна відносити в тому числі: стан бар'єрів у торгівлі, рівень конкурентоспроможності підприємств і економіки в цілому, динаміка, інвестицій, у тому числі прямого іноземного інвестування, стабільність курсу національної валюти, переваги в переговірній чинності в рамках міжнародного співтовариства; динаміка цін у галузях, на ринках, де присутні домінуючі господарюючі суб'єкти, (у першу чергу, суб'єкти природних монополій) і т.д.

Показники результатів конкурентної політики на мікрорівні характеризують ефект, одержуваний окремим господарюючим суб'єктом, споживачем у результаті проведення конкурентної політики (здійснення програм демонополізації, виявлення й припинення моно-

полістичної діяльності, несумлінний конкуренції й т.д.). До числа таких показників можна відносити: суму коштів, збережених або повернутих господарюючому суб'єктові (фізичній особі) у результаті припинення порушення антимонопольного законодавства; додатковий прибуток, отриманий окремою організацією, фізичною особою в результаті здійснення тої або іншої міри конкурентної політики (наприклад, лібералізації зовнішньої торгівлі); відносну економію витрат здійснення діяльності на ринку (внаслідок, наприклад, зниження адміністративних бар'єрів) і т.д.

Витрати в загальному випадку оцінюються в натуральній або грошовій формі, результати – у натуральній формі або за допомогою спеціально побудованих індикаторів, що безпосередньо відображає галузеві особливості й поставлені цілі. Тому одне з основних завдань аналізу ефективності політики укладається в порівнянні витрат і результатів в універсальній грошовій формі. Ефективність будь-якого напрямку економічної політики може залежати від зробленого вибору між рівнями трансакційних витрат залежно від рівня правил, що впорядковують взаємодію між економічними агентами, і часу виникнення зазначених витрат. Це питання тісно пов'язаний із проблемою деталізації, пропрацьованості правил, на підставі яких потім здійснюються дії економічних агентів і держави.

На наш погляд слід розглядати наступні види трансакційних витрат.

Витрати, що виникають на рівні інституціонального середовища до прийняття відповідних правил. До таких витрат – відносять витрати на підготовку проектів законів, інших нормативних актів, витрати на їхнє прийняття.

Витрати, що виникають на рівні інституціонального середовища після прийняття відповідних правил. Вони можуть містити в собі витрати врегулювання конфліктів, пов'язаних з можливими протиріччями між різними нормами й (або) пробілами в нормативній базі.

Витрати, що виникають на рівні інституціональних угод до підсумкового контракту. Це в тому числі витрати по розробці контрактів, проведенню переговорів.

Витрати, що виникають на рівні інституціональних угод після підсумкового контракту. У їхнє число можуть входити витрати по моніторингу дотримання умов контракту, витрати повторних переговорів, врегулювання конфліктів.

Значні витрати на етапі проектування правил, деталізація правил можуть сприяти зниженню витрат по подальшому їхньому застосуванню (зокрема, витрат прийняття рішень судовою системою). У той же час створення правової норми, досить загальної по втримуванню (тобто економія витрат на етапі розробки правової норми), може мати своїм

результатом значне збільшення трансакційних витрат на етапі здійснення дій на підставі прийнятої правової норми.

Витрати, сполучені з реалізацією політики, можна розділити на дві групи: витрати суб'єкта (суб'єктів) політики й витрати економічних агентів, залучених у процес реалізації політики. Витрати суб'єкта політики містять у собі, у тому числі витрати на формування політики, моніторинг діяльності відповідного кола економічних агентів і примус їх до виконання відповідних формальних правил.

Витрати економічних агентів, залучених у процес реалізації політики, містять у собі, у тому числі витрати виконання відповідних правил (або здійснення таких видів діяльності, які запропоновані до виконання законодавством, але які не були, би здійснені при відсутності зазначених правових норм). До таких витрат, наприклад, можна відносити цінність будь-яких додаткових, ресурсів, у тому числі й часі, використовуваних компаніями для виконання відповідних вимог законодавства, витрати навчання, витрати управлінського персоналу тощо.

Оцінка витрат господарюючих суб'єктів, залучених у проведення політики, є однією з важливих складових оцінки ефективності всієї політики, у тому числі через те, що витрати суб'єкта політики (наприклад, державного органа) тісно пов'язані з його внутрішньою організацією, але при цьому досить стабільні, а тому піддаються оцінці з меншими труднощами. До витрат здійснення конкурентної політики доцільно, на наш погляд, відносити й витрати узгодження дій, різних її суб'єктів.

Як приклади витрат здійснення конкурентної політики можна привести наступне. Припинення порушення антимонопольного законодавства може містити в собі такі дії антимонопольного відомства, як порушення справи, його розгляд і винесення рішення (про припинення порушення або непідтвердженні фактів порушення). Витрати з боку антимонопольних органів, що виражаються через витрати часу й праці, будуть містити в собі витрати на розгляд заяви від господарюючого суб'єкта, аналіз ситуації з метою виявлення наявності або відсутності факту порушення, при підтвердженні порушення антимонопольного законодавства виконання формальних процедур, сам офіційний розгляд справи в рамках спеціально створеної комісії, підготовка й затвердження офіційного рішення по розглянутій справі, контроль виконання приписання (у випадку видачі такого).

Таким чином, витрати використання досудового розгляду (застосування антимонопольного регулювання) у загальному випадку можна розділяти на. а) витрати позивача (заявника), б) витрати відповідача, витрати антимонопольного органа, г) третіх осіб (тобто витрати приватних компаній, а також інших органів державної влади, яких антимонопольні органи залучають до участі в такому досудовому

розгляді, наприклад, для експертних висновків, роз'яснень). Таким чином, на ефективність конкурентної політики істотний вплив можуть робити абсолютний і відносний рівень витрат досудового й судового розгляду при застосуванні антимонопольного регулювання.

Здійснення антимонопольними органами контролю економічної концентрації припускає розгляд клопотань по попередньому узгодженню певних угод, проведення аналізу відповідного ринку й оцінки впливу угоди на стан конкуренції до й після здійснення передбачуваної угоди, підготовку офіційних документів (про згоду або незгоду антимонопольного органа на здійснення угоди). Витрати господарюючих суб'єктів у цьому випадку можуть містити в собі витрати на утримання (у деяких випадках і навчання) юридичного персоналу для складання згаданих вище клопотань. При відсутності власного персоналу, що займається підготовкою документів для антимонопольного відомства, у витрати повинна включатися оплата послуг спеціалізованих юридичних компаній, що роблять послуги з оформлення, подачі відповідних документів в антимонопольні органи. Також необхідно враховувати витрати господарюючих суб'єктів на лобювання своїх інтересів антимонопольних органах.

Якщо задоволення угоди приводить (може привести) до негативних наслідків для конкуренції, антимонопольний орган звичайно супроводжує клопотання на здійснення угоди вимогами, спрямованими на забезпечення конкуренції. У такому випадку до витрат варто відносити витрати на вироблення зазначених умов (у різних системах умови, спрямовані на забезпечення конкуренті, можуть або в односторонньому порядку пропонуватися антимонопольним відомством, або визначатися в ході спільного з набувачем або з усіма зацікавленими учасниками обговорення), а також їхнє виконання.

Підготовка нормативного акту, що включається до складу конкурентного законодавства, вимагає витрат на безпосередньо підготовку тексту проекту такого акту, узгодження його із зацікавленими органами виконавчої влади. В окремих випадках (якщо мова йде про прийняття закону або постанови уряду) потрібне забезпечення прийняття його законодавчим органом держави.

Таким чином, кожний із представлених підходів до оцінки ефективності політики (критерій Парето-Ефективності, компенсаційний критерій Калдора-Хікса, використання функції суспільного добробуту, порівняння результатів і витрат, необхідних для досягнення відповідних результатів) має порівняльні переваги й недоліки.

Так, найбільше операціональним може, на нашу думку, бути порівняльний аналіз результатів і витрат політики. Він дозволяє проводити порівняльне дослідження ефективності декількох можливих варіантів

дій, кожний з яких за попередніми оцінками приводить до Парето-Поліпшення. У такому випадку необхідно аналізувати альтернативні зміни політики, які можуть бути здійснені зі схожими розподільними наслідками. При цьому зміна політики буде розглядатися як ефективна, якщо не існує альтернативної зміни, що приводить до Парето-Оптимального розподілу.

Теоретично використання аналізу витрат і вигід для оцінки ефективності політики виглядає досить просто: у загальному виді необхідно в грошовій формі оцінити виграти від певної програми й зрівняти його з витратами на проведення даної програми. Однак на практиці існує безліч складностей, пов'язаних з виявленням і кількісною оцінкою різних результатів і витрат. Крім того, скрутним може бути умовний поділ витрат, що йдуть на окремі види робіт.

4.3. Державно-приватне партнерство як чинник формування соціального капіталу на регіональному рівні

Залишаючись досить новим явищем, державно-приватне партнерство в Україні має значні шанси стати інститутом відтворення суспільного виробництва на підставі об'єднання власності держави з інвестиційними, управлінськими та іншими ресурсами приватного сектору, що сприятиме соціалізації економіки, нагромадженню соціального капіталу.

Вітчизняними вченими-економістами приділяється достатньо багато уваги дослідженню державно-приватних партнерств і їх ролі в ринковій економіці. Це праці Данилишина Б.М. [1], Качали Т.М. [2], Павлюка К.В., Павлюка С.М. [3], Брайловського І.А. [4] та ін.

Предметом дослідження останніх десятиліть в економічній науці є соціальний капітал. З'ясуванню його суті, складових, особливостей як сучасної форми капіталу присвячені праці зарубіжних і вітчизняних вчених: Гейця В.М. [5], Горожанкіної М.Є. [6], Демянчук О.І. [7], Дирки С. [8], Дж. Коулмана [9], Патмана Р. [10], Радаєва В.В. [11], Фукуями Ф. [12], Шихирев П.П. [13], Дучинської Н.І., Чайки Ю.М. [14; 15].

Разом з тим, питання з'ясування ролі державно-приватного партнерства як чинника формування соціального капіталу залишається недостатньо дослідженим. Отже, дуже актуальним є з'ясування його ролі державно-приватного партнерства для формування соціального капіталу.

У розвинених країнах світу державно-приватне партнерство (ДПП) (Public-Private Partnership – PPP) спочатку набуло розвитку як форма взаємодії держави і бізнесу, що стало необхідною умовою розвитку ефективної ринкової економіки і соціуму. Термін «державно-приватне партнерство» з'явився в США у зв'язку з впровадженням спільного фінансування освітніх програм з державного та приватного секторів, а згодом, в 1950-х рр. – для такого ж фінансування комунальних послуг. Проте більш широкого контексту цей термін набуває в 1960-х рр. для позначення співпраці партнерів із державного і приватного секторів у процесі оновлення міст, розвитку інфраструктури територій та надання соціальних послуг [16].

Державно-приватне партнерство в Європі застосовується в економічному обігу з 1992 р., коли уряд Великобританії започаткував ініціативу використання приватної консолідації як альтернативи інвестиціям у державний сектор. На перших етапах британські проекти, які називались «приватні фінансові ініціативи (ПФІ/PFI)», були сконцентровані в транспортному секторі. Зараз ДПП використовуються в

інших галузях матеріального виробництва і в понад 30% послуг, які надаються місцевими адміністраціями ЄС [4, с. 32].

Брайловський І.А. дослідив ретроспективу державно-приватних партнерств, починаючи із досліджень меркантилістів і до теоретичних викладок сучасних економістів [4, с. 33-72]. Державно-приватне партнерство ним визначається – як «система взаємовигідного економічного співробітництва державного і приватного секторів економіки з можливістю залучення третіх осіб, заснована на прагнучій до максимальної ефективності реалізації економічних потреб та інтересів сторін в умовах обмеженості ресурсів окремої сторони та можливості їх ефективного використання, певним чином організаційно-юридично оформлених». Автор зазначає, що «державно-приватне партнерство є довгостроковим взаємовигідним контрактом між державним органом влади і приватним сектором з метою створення суспільної інфраструктури і надання на її основі послуг, в якому: використовуються матеріальні і нематеріальні ресурси державного і приватного секторів; розділяються ризики, обов'язки, права, а також вигоди між державою і приватним сектором; вимоги до результату визначаються державою» [4, с. 33-72].

ДПП слід розглядати як економічну взаємодію інтересів суспільства та приватного сектору. Державний сектор виступає в ролі провідного інституту, лідера, який формує і прагне реалізувати суспільний інтерес, а приватний – у ролі реалізатора суспільних і приватних інтересів. Державний сектор економіки в проектах ДПП представлений органами центральної, регіональної та місцевої виконавчої влади, залежно від масштабів проекту. Приватний сектор – одним або декількома приватними економічними агентами. і залучених третіх осіб До партнерств можуть залучатися представники органів місцевого самоврядування науковців, експертів, кредиторів, постачальників, посередників, аудиторів, консультантів та ін.

Взаємодія учасників державно-приватного партнерства, яка передбачає, якщо не гармонізацію інтересів учасників ДПП, то хоча б досягнення консенсусу між ними.

При наявній різноманітності визначень під ДПП найчастіше розуміється взаємовигідна середньо- і довгострокова співпраця між державою і бізнесом, що реалізовується в різних формах, починаючи з контрактів на виконання робіт, акціонування і закінчуючи консультаціями держави і бізнес-асоціацій, яка ставить за мету вирішення політичних і суспільно значущих завдань на національному, регіональному і місцевому рівнях.

У Законі України «Про державно-приватне партнерство» державно-приватне партнерство розглядається як система відносин між державними та приватними партнерами, що побудована на принципах рівності

партнерів та узгодженості їх інтересів, при реалізації яких можливості обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та отримання позитивного кінцевого результату для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі [17]. Цей Закон також визначає нові підходи до співпраці держави, органів місцевого самоврядування та приватного бізнесу у реалізації інвестиційних і інфраструктурних проектів, які є важливими для розвитку економіки, забезпечення належного рівня життєдіяльності суспільства, підвищення якості життя громадян.

Участь суб'єктів у проектах державно-приватного партнерства здійснюється з метою створення, реконструкції, модернізації та експлуатації об'єктів суспільної інфраструктури, а саме: громадський транспорт, міське господарство, комунальні послуги, зони виробництва громадських робіт, різного роду місцеві служби, в т. ч. соціальні (зайнятості, професійної підготовки і набору робочої сили, облаштування грантів); розробки природних ресурсів; створення об'єктів екології та ін.

У світовій практиці склалися різноманітні моделі, форми, типи і конкретні варіанти реалізації партнерських відносин між державою і бізнесом. Найбільш поширеними формами ДПП є: контракти, договори оренди, зокрема, у формі лізингу, концесії, спільних підприємств тощо.

Проаналізувавши досвід державно-приватного партнерства у країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку (Італії, Франції, Німеччини, Австрії, Бразилії, Мексики), зазначаємо, що найбільш активно в них застосовується концесія як форма державно-приватного партнерства. Такі партнерства є ефективними в транспортній (автодороги, залізниці, аеропорти, порти, трубопровідний транспорт) і соціальній інфраструктурі (охорона здоров'я, освіта, індустрія розваг, туризм), житлово-комунальному господарстві (водопостачання, електропостачання, очищення води, газопостачання), в інших сферах (в'язниці, об'єкти оборони). При цьому лідируючі позиції займає транспортна інфраструктура, далі – соціальна інфраструктура [18].

Масштаби передачі повноважень власника приватному підприємству залежать від вибраної правової форми партнерства. Крайніми варіантами є прості контрактні відносини (контракти на роботи і послуги) з повним збереженням кожним партнером усіх повноважень власності, з одного боку, і повною приватизацією, тобто передачею назавжди прав власності від держави приватному підприємцеві, – з другого. Між ними знаходиться безліч можливих варіантів і форм державно-приватних партнерських відносин з різним ступенем передачі повноважень власника від держави приватному підприємцеві: контракти на управління і експлуатацію, концесії на виробництво і експлуатацію, концесії на будівництво, експлуатацію і передачу тощо.

Різноманітність механізмів, форм і методів державно-приватного партнерства дозволяє достатньо широко використовувати можливості приватного капіталу у вирішенні державою багатьох проблем, пов'язаних з публічним інтересом, зокрема, з питань модернізації економіки.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що для реалізації партнерства, в першу чергу, потрібні розуміння і підтримка держави, без яких застосування даного механізму малоперспективне. Результатом готовності держави прийняти ідею партнерства є створення нормативно-правової бази для реалізації таких проектів і зведення їх у ранг державних [2, с. 222].

У сфері партнерства з приватним бізнесом держава задає стратегію і вектори розвитку відносин бізнесу із публічною владою; забезпечує сприятливе макросередовище для реалізації інвестиційних проектів; розробляє форми, методи та механізми управління діяльністю ДПП.

Практика впровадження державно-приватного партнерства в Україні перебуває на досить ранній стадії становлення. Експерти Інституту стратегічних досліджень вважають, що зростає інтерес бізнесу до державної підтримки, яка дасть можливість знизити ризики приватних інвестицій та підвищити надійність інвестиційних проектів [19].

Якунін В. І. вірно зазначає, що «...у нашій державі цей термін має поки суто економічний зміст. Це зовсім не державно-приватне політичне партнерство, це не державно-приватне соціальне партнерство. Це поки що абсолютно економічна категорія: узяти трохи державних грошей, додати грошей приватних і в результаті одержати проект, який, можливо, матиме соціальні і навіть політичні наслідки, але це цілком конкретний економічний проект» [20]. Вважаємо, що на сучасному етапі соціальна відповідальність українського приватного бізнесу, як і його зацікавленість у підвищенні темпів економічного розвитку країни, проявляється лише тоді, коли це необхідно йому для одержання державної підтримки при реалізації власних (приватних) інвестиційних інфраструктурних проектів або таких загальнодержавних (регіональних) проектів, реалізація яких сприятиме розвитку основного бізнесу (наприклад, будівництво автомобільної дороги, що проходить поруч з існуючим виробничим підприємством) [4, с. 65].

Існує чимало проблем, що перешкоджають розвитку державно-приватного партнерства у Україні, основними з яких є відсутність досвідчених кадрів; неготовність приватного сектору до використання концесій як високо ризикових і малоприбуткових проектів; обмеження законодавства; недостатня регіональна активність в ініціюванні проектів; неготовність інвестувати в довгострокові проекти в умовах політичної і ринкової нестабільності й ін. [18].

Слід відзначити, що реалізація проектів, що ґрунтуються на взаємодії держави і бізнесу, є важливим напрямком на шляху усунення інфраструктурних обмежень зростання, створення нових або модернізації (технічного, технологічного оновлення) існуючих виробництв, формування нових центрів зростання з метою підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіонів, розширення спектра і підвищення якості послуг.

У бізнесі акумульовані значні ресурси ринкового розвитку: професійні кадри, що володіють високою компетенцією, передовими управлінськими, організаційними і фінансовими технологіями. Пошук і вибір шляхів їх найбільш раціонального використання зумовлює можливість розвитку економіки регіонів, вирішення їх соціальних проблем.

Разом із заходами, що реалізуються та стимулюють бізнес до ефективного інвестування, дуже важливі й практичні кроки по розвитку інститутів державно-приватних консультацій, формування планів партнерства, розширення активності загальнонаціональних, галузевих і регіональних об'єднань підприємців. Виходячи з цього, партнерські відносини між державою і бізнесом слід розвивати як на територіальному, так і на галузевому рівнях.

Етимологічний аналіз слова «партнер» показує, що його змістовне ядро міститься в значенні рівноправний учасник спільної діяльності (в грі, танці, бізнесі, на сцені) (від англ. partner; від фр. partenaire). В опитуваннях, проведених в різних країнах, підприємці на запитання про те, якими трьома основними якостями повинен обов'язково володіти ідеальний партнер? відповідають різними мовами у 90% випадків: «компетентністю, порядочністю, надійністю» [13].

Якщо розглядати з цієї точки зору концепцію соціального капіталу, запропоновану Дж.Коулманом [9], то саме це є основними, ключовими аспектами соціального капіталу. Проводячи аналогію соціального капіталу з іншими, на перший погляд, далекими від психологічних і етичних реалій формами, – фінансовими, торговельними і навіть фізичними, Коулман апелює такими поняттями, як «довіра, надійність, репутація, очікування, соціальні норми», і навіть в якості однієї із форм соціального капіталу називає «неписаний закон всередині колективу» чи «норму, що спонукає кожного приносити в жертву свої інтереси і діяти в інтересах колективу». Важливу відмінність соціального капіталу від інших його форм він вбачає саме в цій жертвовності, пов'язаній не лише з особистісними моральними установками акторів, скільки з природою самого соціального капіталу. Вона ж полягає у тому, що «вигоди від дій, які роблять соціальний капітал матеріальним, в більшій мірі отримують хто завгодно, але не актори; дуже часто не в їхніх інтересах здійснювати їх матеріалізацію» [9, с. 138; 13].

Робимо висновок, що Дж. Коулман розглядає соціальний капітал як категорію етики ділових відносин. Звідси опора на категорію соціального обміну Д.Хоутманса і використання поняття «вигода» та тези про те, що актор, що вирішує «довіряти комусь, чи ні (розміщувати ресурси в спробу зберегти зобов'язання) робить це, виходячи із витрат і вигод, які він буде нести і отримає у перспективі [9, с. 137; 13, с. 21].

Інший дослідник – Р.Патнам, зробив висновок, що соціальний капітал, будучи продуктивним, характеризує такі особливості соціальної організації як довіра, норми та мережа громадської ефективності. Він дає можливість досягти певної мети, яка не є реальною за його відсутності [10, с. 204].

У серпні 2019 року ділова асоціація Business Roundtable, що об'єднує генеральних директорів провідних компаній Сполучених Штатів, в якій працює 15 млн чоловік, змінила свою декларацію. Останні 22 роки вона діяла під лозунгом, згідно з яким корпорації «існують, перш за все, для того, щоб слугувати власним акціонерам». Цим літом прийнято рішення «керувати своїми компаніями для забезпечення вигоди усіх сторін – клієнтів, співробітників, постачальників, місцевих співтовариств та акціонерів». Власні акціонери зайняли останні позиції в пріоритетах керівництва компаній. Зазначений приклад свідчить про зростання інтересу до соціуму, врахування його ролі в функціонуванні корпорації, про зростання соціальної відповідальності бізнесу перед соціумом і розуміння значення соціального капіталу для примноження вигод приватного бізнесу [21].

Слід зазначити, що державно-приватні партнерства отримують вигоди від використання суспільних благ і нагромадженого соціального капіталу країни, в цілому, і окремого регіону, розміру ВВП (регіонального внутрішнього продукту) на одну особу населення й участі держави (громади, державних та місцевих інститутів управління) в перерозподільних процесах, панування лібералізму, демократії. Це позитивні зовнішні екстерналії від нагромадженого соціального капіталу, а саме достатній рівень безпеки, задовільний стан розвитку правових систем, інфраструктури, рівня освіти; кваліфікована робоча сила, набутий нею досвід, соціально-політичну стабільність в країні (регіоні) і т. ін.

Разом з тим, слід зазначити, що державно-приватні партнерства, як і інші великі підприємства, корпорації можуть негативно впливати на нагромадження соціального капіталу в країні, користуючись перевагами глобалізації. Так, МВФ підрахував, що ерозія податкової системи і перерозподіл прибутку на користь офшорів скоротили довгострокові річні доходи в країнах ОЕСР приблизно на 450 млрд доларів (1% від ВВП), а в країнах, що не входять в ОЕСР, чуть більше, ніж на 200 млрд доларів (1,3% від ВВП). Це важливі цифри в контексті податку

на прибуток, який, в середньому, становив всього 2,9% ВВП в 2016 р. в країнах ОЕСР і 2% в США.

За підрахунками представників Ради з міжнародних відносин, американські корпорації декларують у сім разів більше прибутку у невеликих податкових сховищах (Бермудські острова, Британські і Карибські острова, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Сінгапур, Швейцарія), ніж в шести найбільш розвинених економіках світу (Китай, Німеччина, Франція, Італія, Індія, Японія) [21].

Зазначені процеси негативно відобразились на добробуті домашніх господарств. Так, з 1948 по 1973 рр. реальний середній дохід сім'ї в США щорічно зростав на 3%, завдяки чому ймовірність більш високого доходу у їхньої дитини у порівнянні з батьками становила 96%. З 1973 року медіальна сім'я спостерігала, що їхній реальний дохід зростає щорічно лише на 0,4%. У результаті сьогодні 28% дітей мають більш низький дохід, ніж їхні батьки. Це означає, що очікування не справдилися і рівень довіри знизився [8]. Масове поступове зменшення доходів домашніх господарств, що триває уже понад 70 років (протягом життя майже трьох поколінь) наносить непоправиму шкоду нагромадженню сучасних форм капіталу: інтелектуального, людського, соціального, культурного, пенсійного тощо.

Зазначимо, що зросла також диференціація в доходах, майнова нерівність між домогосподарствами. Особливо вона помітна в оплаті праці менеджерів і найнятих робітників. За словами Дебори Хагрівз, засновниці High Pay Center, відношення середньої заробітної плати генерального директора до середньої заробітної плати найнятого робітника виросло з 48 разів у 1998 році до 129 разів в 2016 р. У Сполучених Штатах Америки цей показник стрімко зріс з 42 разів у 1980 році до 347 разів у 2017 р. [21].

Останні десятиліття спостерігається значне зростання нерівності, що виникає в результаті радикально різної винагороди за працю робітників з однаковими навиками в різних фірмах: на великих підприємствах, у провідних корпораціях, крупних державно-приватних партнерствах заробітна плата значно вища, ніж на малих. Це зменшує стимули щодо нагромадження людського, соціального, інтелектуального капіталу, самофінансування, вкладання капіталу в розширене відтворення власної робочої сили, породжує масову появу людей, які не бажають працювати, а прагнуть скористатися перевагами нагромадженого суспільного (соціального) капіталу в розвинених ринкових країнах.

Досвід Німеччини, Канади та інших розвинених країн, що мають високий рівень соціального забезпечення, є свідченням масового небажання молодих людей офіційно оформляти шлюби, так як соціальне

забезпечення дає більші можливості, економічні та соціальні вигоди для саодиноких матерів і їхніх дітей в неповних сім'ях.

Ще один негативний наслідок для нагромадження людського, інтелектуального і соціального капіталу спостерігається в функціонуванні ДПП у фінансовому секторі економіки, в якому наймають найбільш талановитих фахівців, відволікаючи із реального сектору економіки, що в кінцевому результаті призводить до зменшення в останньому продуктивності. У зв'язку з цим, жоден сучасний уряд не дозволяє ринковому фінансовому сектору функціонувати без його допомоги і керівництва. Разом з тим, не завжди вдається гармонізувати інтереси суб'єктів партнерств. Як результат – часто відбувається приватизація приватними партнерами прибутків і націоналізація державою збитків.

Негативного впливу зазнає нагромадження соціального та інших сучасних форм капіталу завдяки зростанню рівня ринкової концентрації капіталу в США, більшої складності для входження в галузь нових молодих підприємств. У дослідженнях ОЄСР і Oxford Martin School констатується зростання розриву у продуктивності і, відповідно, зростання розриву у прибутках між провідними компаніями і всіма іншими. Це є наслідком послаблення конкуренції і зростання монопольної ренти. Новою формою отримання прибутку є можливість маніпулювання рівнем заробітної плати найнятих робітників однакового рівня кваліфікації на різних за соціальним статусом та економічним розвитком фірм.

Компанії і робітники фірм-лідерів отримують не лише тимчасовий економічний прибуток (надприбуток) шляхом впровадження інновацій, але й монопольну ренту, тому що отримують можливість з найменшими витратами, у порівнянні з фірмами-аутсайдерами, обслуговувати світові ринки. Найбільш яркі приклади демонструють інтернет-монополії: Facebook, Google, Amazon, Alibaba, Tencent у формі сіткових платформ.

Україні потрібні «соціально свідомі» капітал і капіталісти, які дбають не лише про примноження прибутків, але й про нові робочі місця, про успіхи в здоровій конкуренції, про моральність. Такий капітал і таких капіталістів потрібно вирощувати, і в цьому важливою є роль держави, інститутів громадського суспільства. Сенс соціальної ринкової економіки полягає у тому, щоб усі ці інтереси поєднати [5].

Найважливішими напрямками державно-приватного партнерства в сфері інновацій, на нашу думку, повинні стати залучення до інноваційного процесу вишів, розширення участі бізнесу у визначенні пріоритетів державного фінансування фундаментальних і прикладних досліджень, сприяння формуванню на їх базі високотехнологічних підприємств і трансферу технологій у діючі підприємства; підтримка і моніторинг створення на базі вишів елементів інноваційної інфраструктури, венчур-

них підприємств; забезпечення кадрового супроводу трансферу технологій, що припускає фінансування державою НДДКР і спеціалізованої підготовки кадрів в університетах у рамках проектів, відібраних на конкурсній основі.

Пропонуємо, використовуючи досвід Німеччини, створити державно-приватні партнерства по адаптації випускників різного рівня підготовки до роботи на першому робочому місці. Як свідчить досвід, існує проблема працевлаштування випускників професійно-технічних училищ, коледжів, університетів. Багато з них реєструються на біржах праці, так як не мають досвіду роботи, тому є незатребуваними роботодавцями.

У Міністерстві економіки України стурбовані великою кількістю безробітних серед випускників вузів, частка яких у листопаді 2019 р. становила 10%. Зазначимо, що 38% безробітних перебувають у стані фрикційного безробіття, тобто звільнені за власним бажанням або за згодою сторін [22].

Німецька система професійного навчання охоплює 70% молодих людей. Навчання триває 3-5 років, заробітна плата стажувальника значно менша, ніж робітника-професіонала. Система стажування розповсюджена в усіх галузях економіки – і для «синіх», і для «білих» спеціальностей, у які входять роздрібна торгівля, банківська справа і церковна діяльність. Ціллю зазначеного навчання є соціалізація молодої людини, а в кінці навчання, після складання іспитів, отримання атестату.

Цей документ свідчить про певний рівень кваліфікації у певній сфері діяльності, тому приймається роботодавцями у Німеччині і за її межами. Як дипломи у «вільних» професіях (медицині, освіті, праві, бухгалтерській справі) атестати слугують предметом гордості їх власників). Як зазначає Ф. Фукуяма, у Німеччині, «щоб стати кондитером, секретарем чи автомеханіком, потрібно значно більше зусиль, ніж у Сполучених Штатах, Англії чи Франції» [12, с. 387-391].

Система існує частково за рахунок приватних компаній усіх розмірів, частково за рахунок урядових шкіл, які надають загальну професійну підготовку. Участь у системі і зі сторони робітників, і зі сторони роботодавців є добровільною, хоча практично усі компанії, що здійснюють таку підготовку, строго контролюються державою. Вартість навчання розподіляється між фірмами, урядом і самим слухачами, так як заробітна плата у них невисока.

Щоб система стажування могла функціонувати, між роботодавцями і співробітниками повинен існувати консенсус в її оцінці. Підготовка безпосередньо в самій компанії коштуватиме для фірми дорожче, так як відволікатиме фінансові і трудові ресурси, впливатиме на психологічний

клімат в колективі, потребуватиме час на адаптацію нового робітника до робочого колективу, місця і адаптації трудового колективу до нього.

Гарантій працевлаштування фірми не надають своїм стажистам. Відсоток «розлучень» досить високий: приблизно 40% випускників програм професійної адаптації залишаються працювати в компанії, які продовжують іще їх навчати адаптації до нового робочого місця, звичок і атмосфери трудового колективу протягом 18-ти місяців після отримання атестатів [12, с. 388-389].

Зазначимо, що у системі професійної освіти зайнято чимало суспільних інститутів: федеральний уряд, уряди земель і муніципалітети, церква, профспілки і ін. Це є свідченням того, що «не приймати участь в цих програмах означає знехтувати цінністю, яку пов'язує з працею дана культура» [12, с. 389]. У зв'язку з цим створення державно-приватних партнерств в Україні в міжгалузевій сфері (виробництво–освіта) для адаптації молодих робітників до першого робочого місця з використанням німецького досвіду є актуальним.

Цікавим і перспективним для використання державно-приватних партнерств є досвід соціального партнерства Товариства з обмеженою відповідальністю «Донбаська паливно-енергетична компанія» (офіційне скорочення ТОВ «ДТЕК» – найбільша енергетична компанія України, що входить до складу фінансово-промислової групи «Систем Кепітал Менеджмент».

ДТЕК здійснює активну діяльність по формуванню соціального капіталу в територіях своєї присутності шляхом розвитку соціального партнерства через розвиток місцевих громад, що під силу й ДПП.

ДТЕК будує відносини з місцевими громадами, спираючись на принцип взаємовигідної співпраці, залучаючи представників місцевих органів влади та жителів до розробки соціальних програм і оцінювання їхньої результативності. Принципи взаємовигідної співпраці викладено в Декларації соціального партнерства, прийнятій Компанією 2008 року [23].

Декларація є багатостороннім довгостроковим рамковим документом, що визначає основні принципи партнерства компанії і територіальних громад її діяльності. Декларація відкрита для приєднання й підписання з боку підприємств і адміністративно-територіальних одиниць регіонів діяльності ДТЕК. У березні 2008 року документ був підписаний першими учасниками, до Декларації приєдналися 22 населених пункти і 10 районів у 8 областях України.

З 2008 по 2012 рік включно в межах Програми соціального партнерства з кожним населеним пунктом і районом розроблялися однорічні плани з реалізації соціальних проектів. З 2013 року з метою підвищення ефективності соціальних інвестицій ДТЕК розроблені та реалізуються середньострокові Стратегії соціального партнерства.

З 2008 по 2013 рр. у рамках ПСП було реалізовано більше 747 проектів, в які ДТЕК інвестував більше 249 млн грн [23].

Корпорація прагне, щоб міста, де вона працює, стали комфортними для життя. Щоб досягти цієї мети, ДТЕК застосовує системний підхід до реалізації регіональних програм розвитку і залучає до активної участі всі зацікавлені сторони.

У якості більш системного етапу взаємодії ДТЕК із суспільством з 2012 року розробляються стратегії соціального партнерства з кожною територією діяльності на середньострокову перспективу.

Стратегічні плани соціального партнерства ДТЕК з територіями ведення бізнесу – новий інструмент, який компанія використовує для підвищення ефективності соціального інвестування в території діяльності і залучення якомога ширшого кола учасників у створення сприятливих умов для сталого розвитку територій. В основу розробки стратегій соціального партнерства покладена методологія стратегічного планування економічного розвитку міст і районів в Україні. Основні принципи планування соціального партнерства: відкритість, прозорість, системність.

Основна мета стратегій соціального партнерства – підвищення рівня комфорту проживання, поліпшення середовища життєдіяльності, умов для всебічного розвитку мешканців територій. Ця мета досягається через систему цілей і завдань, визначених у кожному з обраних пріоритетів соціального партнерства.

Головним органом розробки стратегій стали робочі групи, створені в кожному місті та районі. До складу робочих груп увійшли службовці виконавчих органів рад та місцевих адміністрацій, депутати місцевих рад, працівники комунальних установ та організацій, керівники і працівники компанії ДТЕК, підприємці, представники громадських організацій, активні громадяни. Всі засідання робочих груп проходили відкрито, інформація про них публікувалася в місцевих ЗМІ.

Для ведення засідань робочих груп, дотримання всіх основних етапів розробки стратегій і якісної підготовки всіх необхідних матеріалів, компанією були залучені зовнішні консультанти з числа досвідчених українських експертів у сфері стратегічного планування територій.

Розробка стратегій соціального партнерства здійснюється за трьома напрямками:

- 1) аналіз ситуації, тобто розробка карти проблем, а саме підготовка паспорту територій, переліку найбільш гострих соціальних проблем місцевої влади; опитування співробітників і населення, депутатів місцевих рад, керівників підприємств і організацій щодо основних соціально-економічних проблем територій;

2) формування стратегії, а саме вибір пріоритетних напрямків партнерства, SWOT-аналіз напрямків, підготовка проектів, розрахунок розмірів фінансування проектів тощо;

3) обговорення і затвердження стратегій з громадськістю, прийняття місцевими радами, а також розробка системи реалізації.

До основних напрямів і пріоритетів відносять такі:

– енергоефективність в комунальному секторі (підвищення енергоефективності комунального сектору, якості послуг енерго- і теплозабезпечення);

– охорона здоров'я (зростання якості та доступності медичних послуг, розповсюдження телемедичної мережі на території діяльності ДТЕК, мотивування населення до підтримки здорового способу життя)

– розвиток соціальнозначущої інфраструктури (розширення асортименту, якості соціальних послуг, вирішення проблем інфраструктури; покращення можливостей для отримання дошкільної та шкільної освіти, культурного та активного відпочинку);

– розвиток бізнес-середовища (створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього бізнесу, нових робочих місць, зростання надходжень до місцевих бюджетів);

– підвищення активності громад (формування нової ментальності у населення, розвиток лідерства та відповідальності, підвищення компетентності громадян у вирішенні проблем територій).

Стратегії соціального партнерства розроблені для малих і середніх міст, а також районів діяльності компанії. В обласних центрах ДТЕК реалізує проекти соціального партнерства в рамках одного обраного напрямку. Наприклад, у Києві та Дніпропетровську компанія реалізує проекти в напрямку «Енергоефективність у комунальному секторі», у Львові – за напрямом «Охорона здоров'я». Зазначимо, що у 2018 році було охоплено 55 територій 182 проектами соціального партнерства, серед яких розвиток бізнес-середовища – 1; охорона здоров'я – 3; підвищення активності громад – 37; енергоефективність – 51 [23].

ДТЕК застосовує системний підхід до вирішення проблем спільно з іншими зацікавленими сторонами – владою, громадянським суспільством, активними громадянами шляхом створення агентств (асоціацій) місцевого розвитку регіонів.

Агентства місцевого розвитку являють собою стійкі організаційні форми, які використовуються в більшості розвинених країн та тих, що розвиваються (у тому числі, в деяких містах України) для сприяння розвитку відповідної території чи міста.

Завдання агентств місцевого розвитку:

– сприяти знаходженню джерел коштів для всебічного економічного розвитку;

- здійснювати прогнозування і визначення перспектив подальшого економічного розвитку регіону;
- розробляти, знаходити, фінансувати і впроваджувати проекти для підвищення якості життя людей, створювати умови для їх само-реалізації та розвитку бізнес-середовища;
- надавати практичну та методичну допомогу органам місцевого самоврядування та громадським організаціям у програмах економічного розвитку території.

У межах проекту за підтримки компанії агентства місцевого розвитку створено у містах Бурштин, Добротвір, Ладижин, Свердловськ, Добропілля і Ровеньки під керівництвом фахівців спільноти «Соціально відповідальний бізнес», інші міста самостійно організовували подібні агентства. Для персоналу новостворених агентств були організовані стажування в успішних діючих агентствах України: Агентство місцевого економічного розвитку м. Славутич, Сокальське агентство місцевого розвитку, Подільська агенція регіонального розвитку. Також АМР пройшли стажування в агентствах місцевого розвитку Польщі та Словаччини [24].

Прикладом активної діяльності ДТЕК по нагромадженню соціального капіталу регіону для державно-приватними партнерств може стати Асоціація місцевого економічного розвитку (АМЕР) Прикарпаття. Основною метою діяльності АМЕР є сприяння в соціальному, економічному, культурному розвитку регіону, збільшенню надходжень до бюджетів, підвищення конкурентоспроможності та інституційної стійкості територій регіону.

Асоціація заснована у м. Бурштині Івано-Франківської області та зареєстрована в єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань у червні 2018 р. і функціонує в межах Стратегії соціального партнерства компанії ДТЕК

З 2018 року АМЕР Прикарпаття реалізовує проекти Програми соціального партнерства у м. Бурштин та Галицькому районі з загальним бюджетом 8 мільйонів гривень [25].

Пріоритети АМЕР:

- розвиток логістичної та бізнес-інфраструктури (індустріальний парк, дорожня доступність, переробні потужності, послуги для МСП та інвесторів);
- сталі соціальні послуги для об'єднаних громад (центри надання адміністративних послуг, якісна освіта та дозвілля та охорона здоров'я);
- диверсифікація джерел фінансування проектів ОТГ (створення нових робочих місць, розвиток локальних фондів, залучення довготривалих коштів міжнародної технічної допомоги).

Одним із пріоритетних проектів, визначених Стратегією соціального партнерства компанії ДТЕК та м. Бурштина є створення індустріального парку на території міста.

Індустріальний парк – це підготовлена земельна ділянка, готова для розміщення виробництва, з прозорими правилами, чітким плануванням, інженерною інфраструктурою та транспортним сполученням, а також наявним сервісом: допомогою в оформленні документації, маркетингом парку та розміщених в ньому компаній, допомога в підборі персоналу тощо.

Зазначимо, що індустріальний парк створюється на засадах державно-приватного партнерства. Компанія ДТЕК виступає основним партнером і донором розробки індустріального парку «Бурштин».

Концепція індустріального парку є базовим документом для формування стратегії розвитку території міста, що відображає ключові напрямки, параметри й умови створення та функціонування парку в перспективі.

Пакет документів для включення до Державного реєстру індустріальних парків було подано його ініціатором до уповноваженого органу (Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України) згідно з Законом України «Про індустріальні парки».

Ініціатори індустріального парку вважають, що його створення дозволить сконцентрувати промислове виробництво на обмежених площах за межами житлових, історико-культурних та рекреаційних територій міста, який включає детальну забудову відведеної земельної ділянки через будівництво сучасного високотехнологічного екологічно чистого промислового підприємства та з облаштуванням сучасного виробничо-промислового комплексу з розвиненою інженерно-транспортною інфраструктурою, складськими та адміністративними приміщеннями.

На нашу думку, з метою нагромадження соціального капіталу держава має проявити ініціативу щодо створення державно-приватних партнерств, які б сприяли вирішенню соціальних проблем регіонів за прикладом ДТЕК. В умовах війни з Росією постає проблема не лише територіальної цілісності, але й соціальної. В українському суспільстві слід розвивати і примножувати українську культуру, мову, довіру до влади на різних її рівнях. Віруючі повинні мати можливість сповідувати свої гріхи і слухати молитви українською мовою за їхнім бажанням. Соціальна єдність дасть можливість подолати корупцію, створити бажання людей різних національностей жити саме в Україні, а не жити надією на російське майбутнє або спогадами про радянське минуле життя, що забезпечувало соціальні гарантії, давало можливість надіятись

на забезпеченість і кращий рівень життя своїх дітей, про що мріють всі батьки світу (ми відмічали це вище), забезпечену старість тощо.

Як відомо, людина – істота соціальна. Відносини між людьми в різних соціальних групах у великій мірі залежать від довіри. Що ширше поле довіри, то міцніші і надійніші відносини. Довіра є суб'єктивним переконанням у правдивості. Поняття довіри розглядають із різних аспектів: психологічного, соціального, культурного, економічного, політичного. Чи довіра до влади, до власності, до сили і до сильних не є виявом браку довіри до себе? Той, хто шукає сили і підтримки поза собою, не вірить у власні сили, шукає вигідного місця. Довіра до себе споріднює людей, допомагає кожному знайти відповідне своєму дару місце, єднає їх у міцні спільноти, громади і дає сили перетворювати дійсність та уникати загроз [26].

Американська компанія Gallup (Інститут Геллапа) констатувала в Україні найбільший рівень недовіри до влади серед усіх досліджуваних країн світу. Українці утримують цей рекорд другий рік поспіль. Згідно з підсумками дослідження, лише 9% українських респондентів довіряють владі. Для порівняння, медіана для пострадянських країн сягає 48%, а для світу – 56%, ідеться у звіті, опублікованому на офіційному сайті Gallup.

Gallup зазначає, що отримані у свіжому опитуванні дані (польовий етап дослідження в Україні проходив у серпні 2018 року) – це навіть більший показник недовіри, ніж було при режимі Віктора Януковича: при Партії регіонів довіра становила 24%.

Американська компанія акцентує на тому, що після Революції гідності рівень довіри до уряду був досить прийнятним – президентству Петра Порошенка довіряло 24%. Натомість уже наступного року цей показник упав до 14%. Також українці повсюдно вбачають прояви корупції: 91% зауважили її в уряді, 82% – в бізнесі [27].

"Хто би не переміг на виборах, він миттєво вступить у протистояння зі суспільством, котре зберігає глибоку і стійку недовіру до багатьох національних та урядових інституцій. Скепсис у бік уряду і сприйняття корупції як ендемічного явища є практично повсюдним в Україні", – коментує Gallup [26].

Недовіра характерна і для приватного бізнесу, який «відчуваючи певну недовіру до влади, ставить до партнерства з державними органами різних рівнів досить насторожено. Як свідчить практика, він ще не готовий до прояву особистої ініціативи в частині інвестування капіталомістких тривалих проектів, очікуючи первинних відповідних кроків і пропозицій від державних органів: влада повинна взяти на себе підготовку інфраструктури на ринкових ділянках землі, підготовку енергетики, транспорту і зв'язку» [4, с. 66].

Проведені дослідження дають можливість зробити такі висновки.

Державно-приватне партнерство являє собою систему відносин, що формуються між державним та приватними партнерами, при реалізації яких узгоджуються інтереси усіх учасників, ресурси об'єднуються, відповідальність, ризики, отримані вигоди розподіляються. ДПП є ефективними для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі по створенню нових та технічному оновленню зношених об'єктів.

Реалізація проектів, які ґрунтуються на взаємодії державних і приватних партнерів є важливим напрямом створення інноваційних технологій, а також формування нових центрів зростання з метою підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіонів, розширення спектра і підвищення якості соціальних послуг. Пошук і вибір шляхів їх найбільш раціонального використання створює можливості розвитку економіки регіонів і країни, в цілому, вирішенню їхніх соціальних проблем.

Впровадження державно-приватних партнерств в Україні знаходиться на ранній стадії становлення. Існує безліч проблем, що перешкоджають розвитку державно-приватного партнерства.

ДПП – один із сучасних ефективних інститутів формування і нагромадження соціального капіталу, в якому різні власники поєднують свої інтереси із соціальною відповідальністю, відбувається прагнення до гармонізації інтересів приватних партнерів і суспільства (територіальної громади, регіону).

Разом із заходами, що реалізуються та стимулюють бізнес до ефективного інвестування, дуже важливі й практичні дії щодо розвитку державно-приватних партнерств, розширення активності державних і регіональних об'єднань. Виходячи з цього, партнерські відносини між державою і бізнесом слід розвивати на загальнонаціональному, регіональному і на галузевому рівнях

Державі слід мотивувати державно-приватні партнерства до формування в місцях їх діяльності і в країні, в цілому, соціального капіталу шляхом розвитку агенцій місцевого розвитку регіонів, що сприяють залученню активних громадян, представників місцевих органів влади, громадських організацій до реалізації суспільних, колективних, приватних, індивідуальних інтересів, чим сприяють зростанню довіри як основного чинника формування соціального капіталу.

Список використаних джерел

1. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу. URL: <http://news.yurist-online.com/news/kmu/2>
2. Качала Т.М. Розвиток державно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві регіону: проблеми та перспективи.

Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Київ, 2010. № 23. С. 218–223.

3. Павлюк К.В., Павлюк С.М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С. 10–19.

4. Брайловський І. Моделі і механізми державно-приватного партнерства: реалізація в Україні : монографія. Донецьк : ТОВ «Східний видавничий дім», 2014. 376 с.

5. Геєць В. Сенс у тому, щоб капітал виконував свою соціальну функцію. *Дзеркало тижня*. №11(590).

6. Горожанкіна М.Є. Соціальний капітал: політекономічний аспект : монографія. Донецьк : ДонТЕУ ім. М.І. Тугана-Барановського, 2006. 289 с.

7. Демянчук О.І. Соціальний капітал: методологія та умови формування. *Фінансова система України*. Зб. наук. пр. Острог : Вид-во НаУ «Острозька академія», 2006. Вип. 8.4.1. 468 с. С. 371–373.

8. Дырка С. Ценности человека и управление процессом их формирования в производстве. Социологический мониторинг в системе управления российским обществом. *Вестник Социологического центра РАГС*. 2016. №3.

9. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 2001. №3. С. 23–31.

10. Патнам Р. Творення демократії: традиції громадської активності в сучасній Італії / Пер. з англ. Київ, 2001. 434 с.

11. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. *Общественные науки и современность*. 2003. №2. С. 5–32.

12. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Пер. с англ. Москва : ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.

13. Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход. *Общественные науки и современность*. 2003. №2. С. 17–32.

14. Дучинська Н.І., Чайка Ю.М. Нагромадження капіталу в нестабільних ринкових умовах. *Економічні інновації*. Зб. наук. праць. Вип. №64. Одеса, 2017. С. 94–100.

15. Дучинська Н.І., Чайка Ю.М. Галузеві структурні зміни в економіці України. *Інтелект XXI*. 2018. № 4. С. 64–69.

16. Yescombe E.R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance / E.R. Yescombe [UK Firstedition]. London : Yescombe Consulting Ltd, 2007. 368 p.

17. Закон України «Про державно-приватне партнерство» 1 липня 2010 року № 2404-VI. URL: <http://www.nau.ua/druk.php?name=332930-01072010-0.txt>.

18. Павлова Г.О. Державно-приватне партнерство: аналіз світового досвіду та шляхи розвитку в Україні. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/02.pdf>.

19. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>

20. Якунин В.И. Экспертные заметки. О государственно-частном партнерстве. Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. URL: http://www.rusrand.ru/enotes/enotes_61.html.

21. Изобретая капитализм. URL: <http://www.ukrudprom.ua/Izobretaja-capitalism.html>

22. Головіна С.У Мінекономіки стурбовані великою кількістю безробітних серед випускників вузів. Львівський портал. URL: portal.lviv.ua/news/2019/11/22/

23. ДТЕК: програма соціального партнерства. URL: <https://spp-dtek.com.ua/uk/>

24. Агенства місцевого розвитку. URL: <https://spp-dtek.com.ua/uk/projects/agencies-for-local-development/>

25. Розвиток Асоціацій місцевого економічного розвитку (АМЕР) Прикарпаття. URL: <https://amer-burshtyn.org.ua>

26. Мазурик З. Дещо про довіру. URL: <https://zbruc.eu/node/83733>

Gallup. Українці – перші у світі за рівнем недовіри до влади. URL: <https://zbruc.eu/node/83735>

4.4. Трансформація функціональної участі фінансової системи у процесах соціалізації економіки

Стратегічною метою України є ідея забезпечення сталого розвитку, як сукупності духовних, соціальних, економічних, політичних процесів, що розгортаються у країні, з метою досягнення гармонійного розвитку людини, суспільства, економіки та навколишнього середовища. Сталий розвиток – це такий розвиток, який сприяє задоволенню потреб теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Методологічна складність сприйняття концепції сталого розвитку посилюється тим, що фактично мова йде про необхідність керувати станом сформованого системного цілого (людина–природа–суспільство). Ця концепція системно поєднала три головні компоненти сталого розвитку суспільства: економічну, природоохоронну й соціальну [7]. На реалізацію положень концепції сталого розвитку спрямовано програми ООН різних років, найновіша з яких – «Трансформація нашого світу: Порядок денний сталого розвитку до 2030 року» (вересень 2015 р.). Цей Порядок денний акцентує увагу на окремих цілях забезпечення сталого розвитку (рис. 1).

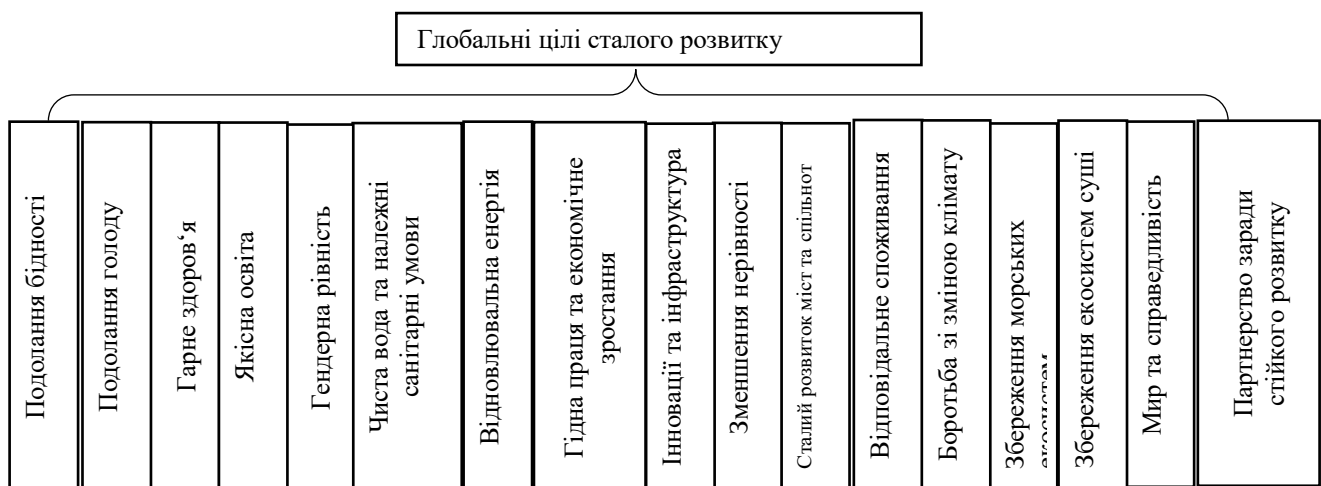


Рис. 1. Глобальні цілі сталого розвитку 2030

Джерело: складено автором за [13].

Концепція «сталого розвитку» лежить в основі моделі розвитку ЄС, націленої на те, щоб відповідати викликам сучасності, не загрожуючи можливостям майбутніх поколінь щодо задоволення їхніх потреб. Вона була підтверджена і в прийнятому ЄС у 2010 р. документі «Європа – 2020», який став стратегією розумного, сталого та інклюзивного зростан-

ня. Держави ЄС визначили п'ять амбітних цілей, яких кожна країна повинна досягти до 2020 року. Цілі охоплюють сфери: трудова зайнятість, інноваційний розвиток, освіта, соціальна інтеграція, клімат, енергетика. В 2017 р. з врахуванням затверджених у 2015 р. на саміті ООН з питань сталого розвитку Глобальних цілей сталого розвитку 2030 в ЄС було прийнято новий програмний документ – Новий європейський консенсус щодо розвитку – «Наш світ, наша гідність, наше майбутнє», який передбачає узгоджений скоординований підхід реалізації цілей сталого розвитку у внутрішній та зовнішній політиці ЄС та його держав-членів [11]. В основі цілей розвитку – людина і соціум.

Аналіз трансформаційних перетворень доводить, що держава в Україні була лише «косметично» відреставрована, але не реконструйована. Особливо це стосується соціальної сфери та соціалізації економіки зважаючи на завдання розбудови соціально-орієнтованої економічної системи. Соціалізація економіки упорядковує та структурує економічні відносини за допомогою правил і норм, сприяє підвищенню стійкості економічної системи та формує довгострокові чинники її стабільного розвитку [1, с. 18].

«Соціальність» економічної системи передбачає, що її функціональні підсистеми, інститути, трансакції повинні бути так організовані, щоб індивіди мали можливість встановлювати потенційно досяжні цілі та досягали їх в умовах конкуренції, причому кількість позитивних виходів повинна перевищувати поразки, щоб в економіці зберігався високий рівень задоволеністю життя. Безумовно важливу роль відіграють психологічні установки, компаративні порівняння рівнів соціального життя інших країн, особливо країн-сусідів, при цьому доступність до широких соціальних функцій та можливості реалізації індивідуальних цілей, «зручність» життя (невисокі витрати виконання соціально корисних трансакцій) є основної характеристикою соціальності економіки. Рівень розвитку соціалізації економіки залежить від ступеня активності особистості у процесі прийняття та реалізації рішень, готовності сприймати ці зміни та забезпечувати їх позитивний характер своєю працею [5].

Соціалізація економіки передбачає інституціональний розвиток, а в сучасних умовах важливого значення в цих процесах набуває розвиток фінансової системи. Таким чином, інституціональні зміни з метою зростання рівня соціалізації економіки в Україні з врахуванням участі та можливостей фінансової системи мають враховувати принаймні 2 аспекти: 1) Реформування змісту та механізмів реалізації соціальних функцій держави через приватизацію частини соціального забезпечення шляхом розбудови страхових засад пенсійного забезпечення та страхування соціальних ризиків; 2) Розширення *фінансової спроможності*

індивідів, яка включає здатність діяти (знання, навички, впевненість і мотивацію) і можливість діяти (за рахунок доступу до якісних фінансових продуктів і послуг).

Зміни у забезпеченні розвитку соціальної сфери.

В Україні протягом періоду незалежності реформування соціальної сфери зводилось до зміни структури фінансування соціальних потреб, зміни рівнів фінансування, скорочення соціальних програм, однак за сутністю соціальна політика визначалась притаманним радянській системі патерналістським підходом. Недоліками патерналістської моделі є перехресна реалізація соціальних програм, що викликає дублювання соціальної допомоги та невиправдано високі витрати на соціальну сферу. Сьогодні держава фінансово не здатна за рахунок державних фінансів забезпечувати прийнятний рівень всіх необхідних соціальних потреб, в першу чергу це стосується охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, окремих рівнів освіти.

Інституціональні перетворення та модифікація ролі держави в умовах сучасного реформування економіки України передбачають зміни соціальної політики, що тягне за собою зміни підходів фінансового забезпечення окремих соціальних потреб. Радянська, а потім й українська система пенсійного забезпечення/страхування багато в чому будується на перерозподільних засадах, не пов'язаних з законами ринкової економіки, а також на недовірі громадян до держави і один до одного.

Сучасні реформи системи державного управління передбачають спільне виконання державою та приватним сектором окремих соціальних функцій, а також формування адресної соціальної системи. Один з найважливіших аспектів зміни моделі соціальної політики пов'язаний з переходом від соціальної підтримки до соціального страхування з диференціацією ризиків і залежністю розмірів страхових виплат від страхових внесків. Формування адресної соціальної підтримки передбачає введення цільового характеру в системі розподілу та використання соціальних трансфертів, в тому числі й як основи міжбюджетних відносин.

В розвинутих країнах світу давно є звичним розподіл «соціальних обов'язків», пов'язаний з тим, що за розробку та реалізацію соціальної політики відповідає не тільки держава, а й економічні актори – роботодавці, наймані працівники. Такий розподіл обов'язків складався століттями як соціальне партнерство та передбачає значну роль фінансового сектору, оскільки центральний принцип – акцент на інститути ринку й обов'язковість страхування під державним наглядом. Характерними особливостями соціальної політики є: пов'язування розмірів страхових внесків із заробітком; розподіл витрат на внески між

робітниками та роботодавцями; публічно-правова форма організації страхування.

Сьогодні у всіх розвинених країнах світу можна побачити розвинені системи національної та корпоративної солідарності й відповідні їм фінансові механізми. Характер соціальної держави початку ХХІ ст. радикально змінюється, так само як і відносини між страхуванням, як ринковим механізмом і соціальними допомогоюми, які носять нестраховий характер. Саме індивідуальні потреби громадян стають основою держави добробуту. Сучасний громадянин здатний отримувати користь від державних виплат і засобів, але ще отримує договір про персональні можливості. Це і означає індивідуалізацію соціальної політики, відхід від властивого їй патерналізму. Уряд укладає контракти зі своїми природними вкладниками – громадянами для нової незалежності, що досягається за допомогою колективної участі та податкових відрахувань. Партнерські контракти, підтримані державою, забезпечують навчання, сімейну підтримку, дитячі виплати тощо.

В період формування фінансової системи України першочергова увага приділялась створенню кредитних установ на пайовій або акціонерній основі. Вирішення завдань соціального (включаючи пенсійне) забезпечення населення було покладено на державний бюджет та позабюджетні державні фонди. Діяльність недержавних фінансових структур, пов'язана з соціальним забезпеченням громадян, не актуалізувалася внаслідок пролонгованого ефекту планової економіки. Період переходу до ринку в першу чергу орієнтував фінансову й будь-яку іншу підприємницьку діяльність господарюючих суб'єктів на отримання прибутку.

Сучасна ситуація в соціальній сфері характеризується низькими показниками якості життя населення, невідповідністю встановлених соціальних стандартів, зокрема, прожиткового мінімуму реальній економічній ситуації. Соціальна сфера є патерналістською та задовольняє лише популістські амбіції політиків, вона неефективна в частині фінансування й дорога. Також спостерігаються непомірні соціальні зобов'язання в частині пільг, преференцій і соціальних допомог, в той час, коли система централізована та монополізована державою. В Україні відсутня єдина база одержувачів соціального захисту й постачальників соціальних послуг, не розвинена система надання соціальних послуг та майже не реалізований принцип «гроші ходять за людиною». Фінансуються установи, інститути, а не люди, які потрапили в складні життєві обставини. Мережа інтернатних установ (понад 950) – найбільша в Європі.

На даному етапі виникла необхідність розширення залучення приватних фінансових інститутів в систему пенсійного та соціального

забезпечення. Світовий досвід підтверджує, що система соціального страхування є одним з основних інститутів соціального захисту в умовах ринкової економіки, покликаним забезпечити реалізацію конституційного права громадян на матеріальне забезпечення в старості, в разі хвороби, втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття.

Виходячи з джерел фінансування, соціальне забезпечення включає соціальне страхування та соціальну допомогу. Страхування та допомога є в кожному окремому випадку деякою комбінацією з соціальних послуг і грошових трансфертів. Характерною рисою принципу страхування є фінансування допомоги, що надається за рахунок внесків і тісна взаємозалежність між внесками та обсягом соціальних послуг. Розмір виплат у цьому випадку орієнтується на обсяг індивідуальних внесків, тобто на попередній внесок застрахованого. Тим самим принцип страхування найбільшою мірою відповідає ринковим принципам справедливості, винагороди згідно особистого внеску та особистої відповідальності. Це обмежує можливості системи в регулюванні доходів, хоча й знижує наслідки соціального ризику. Отже, розвиток страхової компоненти соціального забезпечення передбачає розвиток відповідних установ фінансової системи, фінансових інструментів.

Пенсійні моделі, які використовуються західними країнами, традиційно поділяють умовно на два типи: побудовані у відповідності до моделі Беверіджа (англосаксонської) і Бісмарка (континентальної). Модель Беверіджа в тому чи іншому вигляді використовують Великобританія, США, Канада, Голландія та ін. Вона передбачає гарантоване державою надання мінімального й заздалегідь обумовленого пенсійного забезпечення всього населення. Як правило, має місце спеціальний (соціальний, пенсійний) податок, базова пенсія від держави ніяк не пов'язана з рівнем життя і доходом людини, тому набули поширення додаткові режими пенсійного забезпечення, побудовані за накопичувальним принципом. Модель Бісмарка, яку використовують Німеччина, Італія, Австрія, Франція, Бельгія, Греція, передбачає фінансування за рахунок внесків працюючих, які пропорційно розподіляються між особами, що мають право на пенсію. Також існують режими додаткового пенсійного забезпечення, але вони не дуже розвинені. Для цієї моделі характерним зрівняльний принцип формування пенсій, соціальне утриманство, зниження інтересу до заощаджень. Як правило, має місце також монопольне становище держави, яке маневрує умовами виплат і розміром пенсій [8, с. 406].

Зарубіжний досвід побудови систем пенсійного забезпечення та реальна ситуація в сфері пенсійного забезпечення в Україні засвідчують необхідність відповідних реформ. Реформа пенсійної системи в Україні започаткована прийняттям відповідного закону в 2004 році й на сьогодні

не реалізована повною мірою. Вона передбачає формування трирівневої пенсійної системи. Пенсійні виплати мають формуватися з трьох джерел: одна частина із солідарного фонду, друга – з накопичувального, а третю забезпечать приватні страхові фонди. Досвід Польщі та Словаччині підтверджує привабливість накопичувальної системи для економіки, але необхідною умовою є відновлення економічного зростання. Перехід до накопичувальної компоненти пенсійної системи (другий рівень) є однією із вимог Міжнародного валютного фонду.

Пенсійне забезпечення – важлива складова соціальної політики будь-якої країни. Пенсії повинні забезпечувати безбідне життя, а їх розрахунок повинен здійснюватися виходячи із отримуваних доходів. У добре відрегульованій економіці більший дохід відповідає вищому рівню освіти. Однак нарахування пенсій залежно від доходу є справедливим, якщо в економіці діє ряд важливих принципів: рівна оплата за однакову працю, рівна пенсія за однаковий внесок. Для українців пенсійного віку ця соціальна виплата часто стає єдиним джерелом доходу після завершення трудової діяльності, тому питання про систему виплат та їх сумі завжди залишається злободенним. Необхідність впровадження другого рівня зазвичай пов'язують з наступними чотирма ключовими факторами-очікуваннями: демографічний – в умовах старіння населення необхідна диверсифікація механізмів фінансування пенсійних виплат; розподільна (солідарна) пенсійна система побудована за принципом утримання пенсіонерів наступними поколіннями працюючих і може вважатися самодостатньою тільки за умови розширеного відтворення поколінь працюючих; економічний (інвестиційний) – пенсійну систему необхідно інтегрувати в національний економічний механізм, перетворити в джерело довгострокових «дешевих» інвестицій і фактор макроекономічної стабільності; фінансовий – «приватизація» частини солідарної пенсійної системи дозволить в майбутньому зменшити тягар публічних (зокрема державних) соціальних зобов'язань, дасть можливість підвищити розміри пенсій; політичний – участь у другому рівні великого числа ринкових і громадських суб'єктів має послабити залежність пенсійної системи від політичних втручань, дати їй певний «імунітет».

Згідно з оцінками статистиків, сьогодні один зайнятий українець забезпечує пенсією одного пенсіонера. Проте якщо колись ці внески забезпечували потреби у виплатах практично в повному обсязі, то зараз цих сум явно не вистачає. Видаткова частина Пенсійного фонду не покривається доходами і збалансовується надходження з державного бюджету (табл. 1).

Запровадження накопичувальної складової пенсійної системи в Україні може забезпечити залучення ресурсів для інвестиційних вкла-

день в економіку країни та стимулювати детінізацію економіки. Розуміння того, що накопичувальні внески є особистою власністю платника (кошти з накопичувальних рахунків можна буде успадкувати), може стати стимулом отримувати зарплату офіційна, а не тіньову.

Таблиця 1

Динаміка бюджету Пенсійного фонду України, млрд. грн.

Показники	2015	2016	2017
Надходження всього	265	256	293
Єдиний соціальний внесок	165	107	154
Надходження з державного бюджету	95	143	134
Інші надходження	5	5	5
Видатки всього	266	253	292
Пенсійні виплати	262	250	287
Адміністративні видатки	2,4	2,4	3,5
Послуги поштових підприємств	1,2	1,2	1,3

Джерело: складено за даними [2].

Якщо не провести пенсійну реформу, то в певний момент в Україні просто неможливо буде платити пенсії, оскільки кількість працездатних скорочується, а солідарна система добре працює тільки в тому випадку, коли кожне наступне покоління більше попереднього. Однак у новій системі виплат чимало ризиків. На першому етапі, поки накопичень ще немає, постраждають 35–50-річні: вони отримуватимуть лише «мінімальну» пенсію від Пенсійного фонду (перший рівень), оскільки ще не встигнуть накопичити кошти на рахунках, накопичення займе 20–25 років. Ще однією проблемою, характерною для всієї фінансової системи є брак довіри та обмеженість фінансових інструментів для вкладень накопичених коштів.

Пенсійна проблема доволі складна, оскільки, по-перше, пенсійні фонди виконують функцію довгострокових акумуляторів фінансових ресурсів і значно впливають на інвестиційні процеси в економіці, по-друге, пенсійна система може функціонувати на приватних засадах із встановленням державних пенсій найменш забезпеченим особам похилого віку. Таким чином, спроектувати пенсійну систему можна по-різному. Це є завданням соціального проектування, інституціонального дизайну. При цьому, окрім об'єктивних економічних умов необхідно враховувати традиції та звичаї, існуючу ментальність та психологію громадян як суб'єктивні чинники – неформальні інститути. Лише органічне поєднання об'єктивних умов і суб'єктивних чинників забезпечить успішність впровадження нової пенсійної системи.

Сучасний етап реформування пенсійної системи передбачає активне запровадження накопичувального рівня. Кабінет міністрів України у

жовтні 2017 р. затвердив план заходів щодо впровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування на 2017–2018 рр., згідно якого впровадження накопичувального рівня пенсійної передбачено з 2019 р. Попри низку проведених заходів пенсійна реформа відстає від запланованих термінів впровадження, не вирішено цілий ряд питань нормативно-правового та організаційного забезпечення. Зокрема, це стосується прийняття відповідних законів та інфраструктури адміністрування. Наприклад Грузія, яка вже запровадила накопичувальний рівень, обрала так звану шведську модель централізованого адміністрування накопичувальних пенсій з єдиним державним адміністратором пенсійних рахунків та інвестуванням коштів через приватні компанії з управління активами – КУА. Міжнародний досвід свідчить, що накопичувальні системи з централізованим адмініструванням пенсійних заощаджень дешевші для учасників, ніж децентралізовані моделі, коли приватні адміністратори недержавних пенсійних фондів (НПФ) ведуть облік рахунків, а приватні КУА інвестують кошти. Централізована модель адміністрування накопичувальної пенсійної системи найбільш вигідна рядовим інвесторам – майбутнім пенсіонерам. Хоча це і не збігається з інтересами фінансових посередників, їх лобістів та окремих політиків. Накопичувальна пенсійна система має бути дешевою (централізоване адміністрування пенсійних рахунків та низькі операційні витрати), простою (розумне обмеження інвестиційного вибору) та надійною (адекватне фінансове регулювання, спрямоване на захист учасників від шахрайства, інвестування пенсійних коштів у надійні фінансові інструменти приватними КУА).

Важливою компонентою соціального захисту є охорона здоров'я і, відповідно, медичне страхування. Система охорони здоров'я належить до пріоритетних напрямів соціальної політики держави, оскільки людина, її життя та здоров'я є найвищою соціальною цінністю, що затверджено ст. 3 Конституції України та водночас є ваговою складовою соціально-економічного потенціалу країни. В Україні показник загальних витрат фінансування системи охорони здоров'я у різні роки становив близька 3–7 % ВВП, в 2016 р. та в 2017 р. відповідно 2,9 % та 3,3 %, що є значно нижчим не тільки від провідних країн світу, а навіть від багатьох країн, що розвиваються [3].

Охорона здоров'я дуже перспективна галузь економіки, оскільки потребує наукоємного обладнання, медичних досліджень, лабораторій, препаратів та ліків. Цей спектр продукції виготовляється в галузях електронного машинобудування, приладобудування, хімічної, фармакологічної промисловості, продукується університетами, будівництвом, сервісним обслуговуванням. Особливо важливим є фінансова складова

та, відповідно, участь фінансових інститутів – банків, страхових компаній. Охорона здоров'я як сектор економіки має екзистенціальну мету – тривалість життя людини, забезпечення її працездатності.

В Україні розпочато процес розробки концептуальних напрямів з реформування системи охорони здоров'я, основні цілі якого закладені в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», Програмі діяльності Кабінету Міністрів України. В цьому контексті, активно опрацьовуються механізми удосконалення фінансування системи охорони здоров'я, у тому числі й такі, що базуються на впровадженні обов'язкового медичного страхування. Україна витрачає значну частину ВВП на послуги охорони здоров'я, проте рівень ВВП на душу населення в Україні є нижчим, ніж у більшості європейських країн. Водночас, багатьом країнам вдається досягати досить хороших показників тривалості життя та смертності, маючи співставні витрати на охорону здоров'я. В оприлюдненій Міністерством охорони здоров'я України у 2015 р. Національній стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 років, визначено на довгострокову перспективу доцільність впровадження соціального медичного страхування [4].

Однак, впровадження соціальної страхової моделі фінансування системи охорони здоров'я України має низку потенційних ризиків:

- формування системи нових рамкових обмежень доступності різних видів медичної допомоги для окремих верств (груп) населення;
- виявлення додаткових передумов складності фінансового планування у короткостроковому та середньостроковому періоді, а також довгострокового прогнозування обсягу фінансування;
- відсутність економічної зацікавленості медичних працівників в поліпшенні здоров'я пацієнтів;
- відсутність стимулів до ефективного використання фінансових ресурсів (пацієнтам можуть надаватися непотрібні їм послуги);
- можуть виникати високі витрати страховиків та надавачів медичних послуг на обробку даних про надані послуги [10].

Впровадження соціального медичного страхування в Україні сьогодні є передчасним і потребує попереднього ретельно опрацьованого етапу підготовки на основі реалізації узгодженої системи заходів: формування єдиного державного фонду соціального обов'язкового медичного страхування для громадян України з територіальними відділеннями; розробки та впровадження системи персоніфікованого обліку надання медичної допомоги, використання бази даних для планування системи організації та оплати. Сьогодні лише формується законодавче поле реформування системи охорони здоров'я та її фінансового забезпечення, до Верховної Ради України внесено ряд законопроектів, в

тому числі й Проект Закону «Про загальнообов’язкове державне соціальне медичне страхування в Україні».

Фінансова спроможність. Фінансова спроможність індивідів характеризується через інституціональні особливості формального та неформального рівня. Формальний рівень характеризує можливість індивідів діяти внаслідок наявності доступу до вигідних фінансових продуктів та інститутів, а неформальний – здатність діяти внаслідок наявності відповідних знань, навичок, вмінь та мотивації (рис. 2).

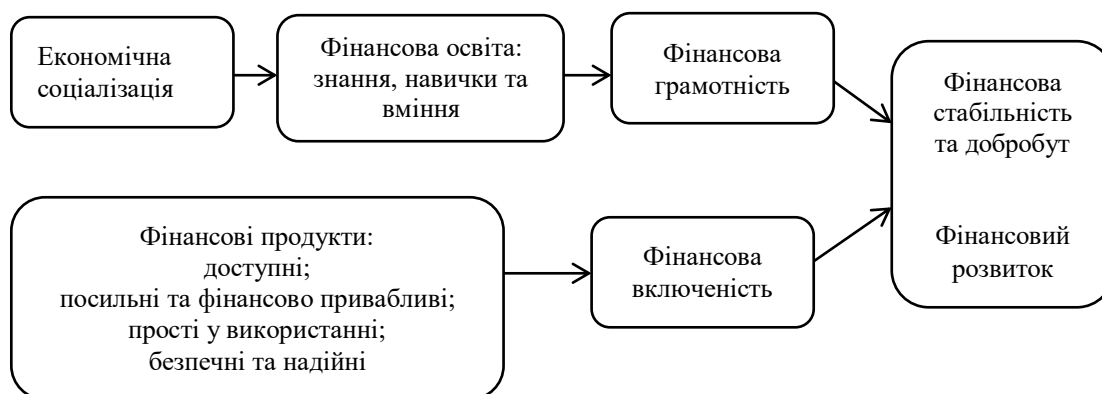


Рис. 2. Фінансова спроможність

Джерело: складено автором за [14]

Фінансова включеність характеризує доступ всіх домашніх господарств і підприємств, незалежно від рівня доходів і можливості ефективно використовувати відповідні фінансові послуги, які їм необхідні для покращення функціонування. Переваги фінансової включеності важливі не тільки для людей, а й для економіки в цілому. Фінансова включеність пов’язана з економічним і соціальним розвитком країни, а також відіграє роль у скороченні значної бідності [6].

Світовий банк оцінює фінансову включеність за рядом показників (табл. 2).

Таблиця 2

Показники фінансової включеності (2014 рік)

Країна	Рахунки у фінансових установах (% населення, вік 15+)	Заощадження (формальні) (% населення, вік 15+)	Запозичення (формальні) (% населення, вік 15+)
Албанія	38	8	8
Болгарія	63	14	13
Білорусь	72	15	14
Хорватія	86	27	23
Чехія	82	38	13
Естонія	98	32	14
Угорщина	72	19	9
Латвія	90	25	17

Литва	78	28	10
Македонія	72	14	14
Молдова	18	7	7
Польща	78	21	19
Румунія	61	13	12
Росія	67	16	10
Сербія	83	9	9
Словакія	77	44	18
Словенія	97	32	13
Турція	57	9	20
Україна	53	8	8

Джерело: складено за даними [15]

Україна має вкрай низькі показники заощаджень у фінансових установах та майже найнижчі показники рахунків у фінансових установах. Також, низькі показники використання безготівкових розрахунків. Однією із причин такої ситуації є низький рівень фінансової грамотності населення України. Фінансово грамотне населення: веде облік витрат і доходів сім'ї; живе за коштами – без зайвих боргів; фінансово планує на перспективу (готовність до непередбачуваних обставин і підготовка до пенсії); купує фінансові продукти й послуги на основі вибору; орієнтується в питаннях фінансової сфери.

За даними звіту (листопад 2015 р.) рейтингового агентства Standard & Poor's і Глобального центру дослідження фінансової грамотності, рівень фінансової грамотності в Україні характеризується показником 40% дорослого населення [9]. За рівнем освіченості у питаннях фінансових коштів Україна по-сусідству з африканськими державами. Фінансова грамотність ґрунтується не тільки на знанні банківських технологій і банківських продуктів, в цьому аспекті українці найбільш обізнані. Вона включає також ще й страхування життя, майна, планування, накопичення, правильність використання ресурсів, власних грошей, вміння обирати напрями інвестування на фінансових ринках, мотивацію фінансових рішень – саме ці сторони вимагають покращення знань.

Діалог з формування політики щодо підвищення фінансової грамотності населення та захисту прав споживачів в Україні тільки починається. Відсутня належна законодавча та регуляторна база для захисту прав споживачів фінансових послуг (особливо та, що стосується розкриття інформації, правдивості у питаннях кредитування, реклами та послідовного використання термінології у законодавстві). Банки небезпідставно скаржаться на тривалі та обтяжливі судові процеси, які перешкоджають поверненню кредитів, особливо виданих під заставу. Існуючий державний орган з захисту прав споживачів майже виключно приділяє увагу споживачам нефінансових послуг, а фінансові регулятори

в Україні приділяють недостатньо уваги скаргам інвесторів та користувачів фінансових послуг.

Більшість досліджень і дослідників стверджують, що фінансова освіта повинна починатись в школі, однак в українських школах такі знання надаються факультативно і «Фінансова грамотність» є не обов'язковим предметом. Така ж ситуація і з неекономічними спеціальностями ВУЗів – більшість неспеціальних факультетів в навчальних планах не містять будь-яких дисциплін, що дають фінансові, або ж економічні знання. Фінансові ж знання виступають як форма інвестицій в людський капітал, їх перевагами є більш жорсткі й виважені економічні та інвестиційні рішення, краще управління особистими боргами, більш зважене фінансове планування виходу на пенсію, зростання заощаджень. Отже, важливим завданням є забезпечення функціональності причинно-наслідкового зв'язку «фінансова освіченість – економічні рішення – зростання добробуту та економічної стабільності». Ці завдання актуалізуються в умовах розгортання цифровізації економіки та суспільства. Реалізація подальшого реформування економіки України та фінансової системи має враховувати принципи інноваційної фінансової інтеграції, запропоновані в «Плані дій з фінансової інтеграції», представленому на зустрічі G20 в Сеулі 2016 р. Принципи включають: сприяння цифровому підходу до фінансової інтеграції та цифровим фінансовим послугам як пріоритетному напрямі розвитку інклюзивних фінансових систем, баланс інновацій та ризиків для досягнення цифрового фінансового включення, забезпечення сприятливої та пропорційної правової та регуляторної бази для цифрового фінансового включення, посилення цифрової та фінансової грамотності та обізнаності [11].

Розширення фінансової включеності також передбачає необхідність сприяння цифровому підходу до фінансової інтеграції та цифровим фінансовим послугам як пріоритетному напрямі розвитку інклюзивних фінансових систем, баланс інновацій та ризиків для досягнення цифрового фінансового включення, забезпечення сприятливої та пропорційної правової та регуляторної бази для цифрового фінансового включення, посилення цифрової та фінансової грамотності та обізнаності.

Сучасні реформи в Україні мають реалізовуватись через зміну функціональної ролі держави в забезпеченні соціальності економічної системи в бік зменшення патерналізму та зростання відповідальності особистості за прийняття і реалізацію рішень. Одним із напрямів зазначених перетворень є впровадження інституціональних змін змісту та механізмів реалізації соціальних функцій держави через розбудову приватних засад соціального забезпечення осіб пенсійного віку та страхування соціальних ризиків, що вимагає збільшення участі в цих

процесах фінансової системи; розширення фінансової спроможності індивідів, яка включає здатність діяти (знання, навички, впевненість і мотивацію) і можливість діяти (за рахунок доступу до якісних фінансових продуктів і послуг).

Список використаних джерел

1. Гринчук Н. Сутність поняття «соціалізація економіки». *Управління сучасним містом*. 2003. №7/9(11). С.17–23.
2. Звіти про діяльність. Пенсійний фонд України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/category/informatsiya/potochna-diyalnist/zvity-pro-diyalnist/> (дата звернення: 20.04.2018 р.)
3. Міністерство фінансів України: офіційне інтернет-представництво. URL: <http://www.minfin.gov.ua>, вільний (дата звернення: 10.04.2018).
4. Національна стратегія побудови нової системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020. Міністерство здоров'я України. URL: <http://moz.gov.ua/strategija> (дата звернення: 10.04.2018).
5. Поченчук Г.М. Інституціональний розвиток економіки в умовах фінансової глобалізації : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 420 с.
6. Поченчук Г.М. Фінансова спроможність та соціалізація економіки. *Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.* : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2017. С. 253–256. URL: <http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/science/conferences/2017/>
7. Сталий розвиток регіонів України / науковий керівник М.З. Згуровський. Київ : НТУУ «КПІ», 2009. 197 с.
8. Тропіна В.Б. Сучасні тенденції розвитку зарубіжних пенсійних систем. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 33(1). С. 403–410.
9. Financial Literacy Around the World 2014. URL: <http://www.FinLit.MHFI.com>. (дата звернення: 10.10.2016).
10. Implementing health financing reform. Lessons from countries in transition (Observatory Studies) / ed. J. Kutzin, C. Cashin, M. Jakab. Copenhagen : World Health Organization, 2010. 431 p.
11. New European Consensus on Development – «Our world, our dignity, our future». URL: https://ec.europa.eu/europeaid/new-european-consensus-development-our-world-our-dignity-our-future_en (дата звернення: 10.01.2018).
12. New G20 High-Level Principles for Digital Financial Inclusion Global Partnership for Financial Inclusion. URL: <http://www.gpfi.org/news/new-g20-high-level-principles-digital-financial-inclusion>
13. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld> (дата звернення: 10.10.2017).
14. Sherraden M. Financial Capability: What is It, and How Can It Be Created? *CSD Working Papers*. 2010. № 10/17. P. 1–30.
15. World Bank Group. The International Bank for Reconstruction and Development (IBRD). URL: <http://www.worldbank.org> (дата звернення: 10.03.2018).

4.5. Ефективність функціонування механізму управління розвитком пенсійної системи у Чернівецькій області

Найбільш гострою та проблемною з усіх реформ, що проводяться в Україні, є реформа та модернізація пенсійної системи. Багаторічні дискусії щодо її впровадження, моделі, які є необхідними для побудови нової системи пенсійного страхування, наукові дискусії щодо сутності та порядку проведення, обговорення зарубіжного досвіду та намагання пристосувати його до українських реалій до теперішнього часу не знайшли однозначного вирішення. Спроби йти у руслі європейського досвіду стосовно пенсійного віку викликали та викликають палкі дискусії. Усвідомлення неможливості затягування такої реформи, з одного боку, та її запізніле введення у дію, з іншого, породжують справедливі питання щодо адекватності її основних етапів та моделі сучасним реаліям – ринковим трудовим відносинам, що формуються в умовах трансформаційних перетворень в усіх сферах діяльності.

Економічна сутність пенсійної реформи виявляється у формуванні такої пенсійної системи, яка б гармонізувала пенсійні зобов'язання та пенсійні права щодо накопичених сум за увесь трудовий стаж. Пенсійна система повинна гарантувати конкретні кількісні параметри та створювати необхідні умови щодо їхнього формування як працівником, так і його роботодавцем. Разом з тим, вплив багатьох факторів, зокрема, світової та внутрішньої економічної кризи, політичної кризи та породжуваних ними обставин не сприяють ефективному функціонуванню пенсійної системи взагалі та гальмують пенсійну реформу. Сьогодні можна з впевненістю констатувати, що існуючий підхід до побудови адекватної пенсійної системи вже не є актуальним. Необхідним є перегляд певних положень з врахуванням сучасних реалій: різкого падіння виробництва, значних темпів інфляції, спрямування на фінансову самостійність регіонів, міграційних процесів.

Аналіз останніх публікацій з проблематики використання різних (у тому числі й податкових) інструментів для регулювання процесів соціальної сфери показує, що значна частина досліджень стосується доцільності і обґрунтованості застосування пільг та преференцій при здійсненні соціального захисту, до якого належить також пенсійне забезпечення. Досить змістовно зазначені питання висвітлені в працях Н.Внукової, З.Варналія, Л.Клівіденко, В.Куценко, В.Пліси, С.Юрія та інших науковців. Викликають інтерес публікації у напрямку розвитку обов'язкового пенсійного страхування та тарифної політики таких науковців, як І.Карпухно, М.Коржов, Е.Лібанова, А.Соловійов,

Д.Федотов, К.Якименко. Особливості діяльності недержавних пенсійних фондів досліджували такі вчені, як І.Головенко, А.Деркаченко, Л.Діденко, К.Савченко, М. Стегура, Т. Черничко, К. Штепенко та інші.

Пенсійна система є складною, відкритою, адаптивною системою, яка постійно розвивається, вдосконалюється, взаємодіє із зовнішнім середовищем та має два принципових завдання: по-перше, підтримання цілісності та стабільності всієї економічної системи шляхом матеріального забезпечення фізичних осіб на випадок досягнення встановленого законом віку, інвалідності, втрати годувальника; по-друге, пристосування до зовнішніх факторів суспільства, що динамічно розвивається, до внутрішніх проблем, властивих сучасній соціально-економічній інфраструктурі, яка функціонує, зокрема, демографічних проблем, які полягають у зниженні чисельності працездатного населення і зростанні навантаження на пенсійну систему.

Пенсійна система України за своїм інституційним змістом є найскладнішим об'єктом державного управління за цілою низкою об'єктивних і суб'єктивних причин, серед яких слід зазначити багатокладність і різноманіття видів пенсійних виплат, а також тривалий період їхньої реалізації. Розвиток пенсійної системи полягає у створенні ефективного механізму пенсійного забезпечення та формуванні оновленого інституту, який стабільно функціонує із соціально спрямованою персоналізацією і мотиваційною узгодженістю, відповідної нової якості суспільства, без руйнування існуючої системи. Розвиток пенсійної системи, яка буде задовольняти і в перспективі випереджати суспільну потребу, можливий лише за умови здійснення комплексних заходів організаційного, інституційного, правового, технологічного і ресурсного характеру.

Інституційне середовище системи пенсійного забезпечення – це система політичних та економічних інститутів, що формують відповідні інституції (правила гри), які утворюють особливі умови розвитку системи пенсійного забезпечення та забезпечують функціонування цілісності ієрархічної структури. Інституційними рівнями системи пенсійного забезпечення є:

- солідарна система пенсійного страхування;
- система пенсійного страхування (обов'язкова);
- недержавне пенсійне забезпечення (добровільне).

Завдяки використанню всіх пенсійних рівнів громадяни можуть отримати належний пенсійний захист, а уряд – вирішити відразу кілька найважливіших завдань: гарантувати мінімальний пенсійний захист для всіх громадян пенсійного віку; забезпечити змагальність роботодавців за найкращих фахівців завдяки можливості запропонувати їм краще недержавне пенсійне забезпечення, стимулювати громадян із перших років

кар'єри дбати про власну старість, дати змогу старшим поколінням заповідати або дарувати власні заощаджені пенсійні накопичення своїм нащадкам, забезпечити потужний внутрішній інвестиційний ресурс.

Існуюча пенсійна система, а саме солідарна, не в змозі вирішити проблему підвищення рівня пенсійного забезпечення всіх громадян. Необхідною умовою є забезпечення підвищення прибуткової частини пенсійної системи в цілому. Очевидно, що це може стати можливим за допомогою залучення додаткових засобів у пенсійну систему з використанням всього комплексу інструментів, важелів та інститутів. До найважливіших умов модернізації системи пенсійного забезпечення слід віднести наступне: усвідомлену необхідність змін з боку держави, підприємницького сектора і населення, надання пенсійній системі нової інституційної якості за допомогою створення ефективного механізму, що поєднує розподільчо-страхові та накопичувальні інструменти реалізації пенсійних прав громадян. Як базовий об'єкт модернізації системи пенсійного забезпечення, що склалася, виступає інститут обов'язкового пенсійного страхування, а також недержавного накопичувального пенсійного забезпечення, що в сьогodнішніх умовах набувають статусу базових інститутів формування та реалізації пенсійних прав громадян.

Криза солідарних пенсійних систем у країнах Європи розпочалася в 1970-х роках і стала очевидною на початку 1980-х років. Головними її ознаками є значне зростання витрат на виплату пенсій, які неможливо було профінансувати за рахунок підвищення пенсійного податку, збільшення навантаження чисельності пенсіонерів на чисельність працюючого населення. Виникла потреба в активному субсидюванні пенсійної системи трансфертами з державного бюджету, що забиало кошти з інших галузей і гальмувало економічний розвиток країн. Солідарні державні пенсійні системи стали джерелом політичних конфліктів та популістських обіцянок. Занепад, а з ним і крах традиційної пенсійної системи, стали неминучими.

Комплекс наявних і все більш суттєвих проблем у сфері пенсійного забезпечення та медичного обслуговування громадян похилого віку в ХХІ ст. для багатьох країн стає одним з глобальних викликів, відповідь на який вимагає непростих рішень і значних за обсягом фінансових ресурсів. З цією метою все частіше висуваються пропозиції про збільшення віку виходу на пенсію, зниження витрат на державне соціальне забезпечення, передачу деяких функцій у сфері соціального забезпечення приватним структурам. Досить навести оцінки західних експертів щодо можливого зростання страхових тарифів. Щоб зберегти розміри пенсій на досягнутому рівні, страхові тарифи упродовж найближчих 50 років слід істотно збільшити (у % від заробітної плати): у Франції – з 17 до 28%, в Німеччині – з 20 до 28%, в Італії – з 20 до 46%.

За останні 15-20 років, багато економічно розвинених країни зробили суттєві кроки щодо модернізації своїх пенсійних систем з метою їхнього пристосування до мінливих демографічних і економічних умов, а також з метою додавання їм більшої гнучкості та фінансової стійкості. На початкових етапах цих перетворень в ряді країн (Німеччині, Італії, США, Франції та Японії) відбувалися спроби збільшення доходів пенсійних систем за рахунок підвищення страхових внесків, що викликало активну протидію як працівників, так і роботодавців. Найчастіше ці ініціативи відхилялися суспільством.

Ще одним вагомим напрямком реформ було підвищення віку виходу на пенсію одночасно із залишенням можливостей для дострокового (гнучкого) виходу на пенсію. Для прикладу, у Швеції в новій пенсійній системі не регламентовано вік виходу на пенсію у законодавчому порядку. Його розмір є гнучким параметром і залежить від індивідуального вибору пенсіонера, починаючи з 61 року. Крім того, 67 років не є граничною межею завершення роботи, а віком, раніше якого ніхто не може бути змушений припинити працювати. У США пенсійний вік для чоловіків і жінок підвищуватиметься упродовж 2000-2027 рр. з 65 до 67 років, у Франції – до 62 років, Японії – до 65 років для жінок упродовж 2018-2030 р, чоловіків – упродовж 2013-2025 рр. З метою збільшення фінансових надходжень у низці країн збільшена базова заробітна плата, з якої формуються внески шляхом включення до її складу премій та відпускних нарахувань (Франція, Німеччина, Нідерланди, Австрія).

Важливим заходом для підвищення збалансованості пенсійних систем є законодавче збільшення тривалості необхідного страхового стажу для отримання максимальної пенсії. У Великобританії з кінця 1990-х рр. почали обчислювати пенсію на основі заробітної плати за весь трудовий період, а не за 20 років найбільш високих заробітків. У Франції перейшли до обчислення пенсії із заробітку за 25 років роботи, відмовившись від 10 найбільш високих за рівнем заробітної плати років трудового стажу, збільшили страховий стаж для нарахування повної пенсії з 37,5 до 40 років. Італія перейшла до обчислення пенсії на основі заробітної плати упродовж усього трудового стажу, а не п'яти років, як це було раніше.

Враховуючи економічну, соціальну і демографічну ситуацію в Україні, варто не тільки уважно вивчати зарубіжний досвід країн, які зіткнулися з проблемами пенсійного реформування, але й конструктивно трансформувати його в процесах власних реформ з використанням фінансової архітектури пенсійних систем. Системне дослідження досвіду модернізації пенсійних систем як країн з розвинутою ринковою економікою, так і тих, що розвиваються, дозволило визначити перелік складових та їхню організаційно-фінансову архітектуру, сполучення

яких, послідовність, етапність та інтенсивність впровадження являють собою сукупність дієвих інструментів реалізації пенсійної реформи в Україні.

Одним з територіальних органів, який відповідає за реалізацію державної політики щодо пенсійного забезпечення на Буковині є Головне управління Пенсійного фонду України в Чернівецькій області. Органи Пенсійного фонду в Чернівецькій області пройшли фази становлення, експерименту та пошуків. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 16.12.2015р. № 1055 «Деякі питання функціонування територіальних органів Пенсійного фонду України», відбулася реорганізація територіальних управлінь шляхом злиття з Головним управлінням Пенсійного фонду України в Чернівецькій області в єдину цілісну організаційну структуру. Сьогодні Головне управління Пенсійного фонду України в Чернівецькій області володіє потужним кадрово-технічним потенціалом, який розвивається і вдосконалюється, виконує значний обсяг функцій, починаючи від збору внесків і закінчуючи виплатою пенсій.

Основними пріоритетами діяльності Головного управління Пенсійного фонду України у Чернівецькій області на 2020 рік є:

I. Забезпечення європейських стандартів функціонування та надання послуг органами Пенсійного фонду.

II. Своєчасне призначення, перерахунок та здійснення пенсійних виплат, забезпечення дотримання пенсійного законодавства.

III. Зміцнення фінансової стабільності пенсійної системи, мобілізація надходження коштів до бюджету Пенсійного фонду України та їх раціональне використання.

IV. Реалізація державної антикорупційної політики в органах Пенсійного фонду України (таблиця 1).

Динаміка чисельності одержувачів пенсійних виплат засвідчує скорочення контингенту пенсіонерів на Буковині. Зменшення загальної чисельності пенсіонерів, які перебувають на обліку в Головному управлінні Пенсійного фонду України в Чернівецькій області упродовж 2015-2018 рр. пов'язане із встановленням більш пізнього виходу на пенсію для жінок, збільшенням мінімального страхового стажу, необхідного для призначення пенсії за віком з 15 років до 25 років та поступовим щорічним підвищенням його до 35 років на період до 2028 року, призначенням пенсії за віком у 60 років лише за наявності необхідного страхового стажу, скасуванням призначення пільгових пенсій тощо.

Структура одержувачів пенсійних виплат, які перебувають на обліку в Головному управлінні Пенсійного фонду України в Чернівецькій області за видами призначених пенсій виглядає наступним чином: найбільша частка 79,14% – це особи, яким призначено пенсію за віком,

частка осіб, які є одержувачами пенсії за інвалідністю, становить 13,55%, у випадку втрати годувальника – 3,86%, пенсії за вислугу років – 2,39%, соціальні пенсії – 1,04%, найменший відсоток становлять одержувачі довічного грошового утримання судді – 0,02%.

Таблиця 1

Основні пріоритети діяльності Головного управління Пенсійного фонду України у Чернівецькій області на 2020 рік

Пріоритети діяльності	Мета
I. Забезпечення європейських стандартів функціонування та надання послуг органами Пенсійного фонду	<ol style="list-style-type: none"> 1) Підвищення продуктивності та якості обслуговування громадян; 2) розвиток інфраструктури системи кіберзахисту; 3) вдосконалення організаційної структури, системи комплектування та підвищення кваліфікаційної підготовки персоналу органів Пенсійного фонду України; 4) забезпечення прозорості та відкритості діяльності, підвищення рівня довіри населення до органів Пенсійного фонду України.
II. Своєчасне призначення, перерахунок та здійснення пенсійних виплат, забезпечення дотримання пенсійного законодавства	<ol style="list-style-type: none"> 1) Забезпечення своєчасного призначення пенсій, проведення перерахунків та виплати пенсій; 2) забезпечення правильності застосування законодавства у сфері пенсійного забезпечення.
III. Зміцнення фінансової стабільності пенсійної системи, мобілізація надходження коштів до бюджету Пенсійного фонду України та їх раціональне використання	<ol style="list-style-type: none"> 1) Виконання бюджету Пенсійного фонду України у 2019 році та формування бюджету на 2020 - 2022 роки; 2) використання даних Реєстру застрахованих осіб для забезпечення реалізації прав застрахованих осіб; 3) забезпечення контролю за управлінням коштами Пенсійного фонду України; 4) удосконалення системи управління фінансовими ресурсами Пенсійного фонду України та зміцнення її фінансової стабільності.
IV. Реалізація державної антикорупційної політики в органах Пенсійного фонду України	<ol style="list-style-type: none"> 1) Здійснення заходів, спрямованих на мінімізацію корупційних ризиків, запобігання виникненню корупційних та пов'язаних з корупцією правопорушень.

Експерти Національної ради економічного розвитку проаналізували, як зростали середні пенсії в регіонах України з квітня 2018 року по квітень 2019 року. Лідерами зі зростання пенсій є Київ – на 18,4%, Луганська область – на 17,2%, Донецька – на 16,1 %, Київська область на 15,9 % та Одеська область – на 15,8%. Найменшими темпами за вказаний період зростав середній показник пенсій на Тернопільщині – на 12,5%,

Буковині – 12,8 %, Волині, Закарпатті та Рівненщині – на 13 %. Станом на 1 квітня 2019 року у Києві найвища середня пенсія становила 4059 грн., на Тернопільщині – 2201 грн., на Буковині – 2284 грн. Тобто різниця між столицею та Буковиною склала понад 1,7 тис.грн.

Забезпечення всіх виплат у 2018 році проведено за рахунок законодавчо визначених джерел доходів, сума яких за звітний період склала 5618,8 млн. грн., або 99,6% від бюджетних завдань (без урахування коштів з ПФУ на виплату пенсій, інших витрат), та на 13,4% більше, ніж у минулому році. Із вказаної суми – 43,0% це власні надходження, частка яких порівняно з 2017 роком зросла на 5,4%. Рівень забезпечення власними коштами фінансування видатків на пенсійні виплати у 2018 році склав 67,5% проти 51,3% минулорічних (ріст власних надходжень – 29,9%).

У переліку Цілей Сталого Розвитку (ЦСР), затверджених на Саміті ООН зі сталого розвитку у 2015 році, п'ятим пунктом визначено «забезпечення гендерної рівності». В рамках бачення орієнтирів досягнення Україною ЦСР автором проаналізовано ступінь реалізації цих цілей, зважаючи на специфіку національного розвитку. За даними Державної служби статистики України, чисельність пенсіонерів в Україні у 2018 році становила 11 725,4 тис. осіб, з них 4410,7 тис. осіб (37,6%) – чоловіки, 7314,7 тис. осіб (62,4%) – жінки. Одним з проявів гендерної асиметрії є не лише залученість жінок старше працездатного віку у трудові відносини, але й рівень матеріальної забезпеченості. Зокрема, середній розмір пенсій жінок та чоловіків в Україні відрізняється в 1,43 рази. Якщо у минулому році розмір середньомісячної пенсії чоловіків становив 3053,25 грн., то жінок – 2132,98 грн. (гендерний розрив у 2018 році становив 30,1%).

По Чернівецькій області у минулому році середній розмір пенсій чоловіків був у 1,15 рази більший, ніж у жінок, і на 177,30 грн. вище середнього розміру призначеної пенсії в цілому по області. Слід зазначити, що середній місячний розмір призначеної пенсії у жінок на 107,22 грн. менше, ніж середній розмір призначеної пенсії по області. Величина гендерного розриву у розмірах призначених пенсій становила у 2018 році відповідно 13,1%. Гендерні асиметрії між розмірами призначених пенсій по Чернівецькій області є менш вираженими, ніж в цілому по Україні.

Гендерний розрив у розмірі пенсійних виплат характерний для багатьох країн світу та країн – членів ЄС, зокрема. Наприклад, за показниками 2017 року в середньому в ЄС цей розрив становив 36,6%. Найнижчий показник спостерігався в Словаччині (7,8%) та Чехії (12,5%), найвищий демонстрував Кіпр (46,7). У таких країнах, як Люксембург,

Німеччина, Австрія, гендерний розрив у пенсійних виплатах становив 40% і більше.

В Україні статево-вікова структура населення характеризується значним переважанням жінок у старших вікових групах. Станом на 1 січня 2018 року співвідношення жінок і чоловіків становило 1,158. Статевий дисбаланс населення поглиблюється з віком: у віковій групі 55-59 років на кожну тисячу жінок припадає 794 чоловіки, у віці 60-64 роки – 713, у віці 65-69 років – 635, у віці 70-74 роки – 535, а у віці понад 75 років – лише 440 чоловіків. Тобто, у зазначених вікових групах співвідношення жінок і чоловіків збільшується з 1,26 (вік 55-59 р.) до 2,43 (вік понад 75 р.). Виявлені гендерні асиметрії зумовлені, насамперед, високим рівнем смертності чоловіків у працездатному віці. Внаслідок цього показник середньої тривалості життя жінок значно перевищує середню тривалість життя чоловіків.

Основні завдання вітчизняної пенсійної системи полягають у запобіганні бідності серед осіб літнього віку тоді, коли вони вже більше не можуть працювати, а також забезпеченні для них можливості зберегти рівень життя, який вони мали до виходу на пенсію. Навіть за умови введення в Україні накопичувальної пенсійної системи, жінки перебуватимуть у гіршій ситуації щодо розміру майбутніх накопичених пенсій, оскільки існують відмінності у середній очікуваній тривалості життя жінок і чоловіків, що означатиме поділ пенсійних накопичень чоловіків на меншу кількість років життя після виходу на пенсію, а накопичення жінок – на більшу.

Закономірно, що максимальний ефект щодо зменшення гендерної диференціації пенсійних виплат може бути досягнутий за одночасного скорочення відмінностей у заробітній платі та підвищення пенсійного віку жінок. Отже, поступове вирівнювання пенсійного віку в Україні (тобто, підвищення пенсійного віку для жінок до 60 років у 2021 році) сприятиме збільшенню розміру пенсійних виплат для жінок за умови, що вони працюватимуть до цього віку і сплачуватимуть внески.

Проаналізувавши діяльність Головного управління Пенсійного фонду України в Чернівецькій області, можна зробити висновок про те, що воно докладає усіх зусиль для якісного виконання основних завдань, зосереджене на забезпеченні належного рівня надходження доходів, наданні якісних адміністративних послуг з призначення, виплати та перерахунків пенсій, формуванні та виконанні бюджету Фонду, суворому контролю за його цільовим використанням. З метою досягнення ефективного результату пенсійна служба області тісно співпрацює з Головним управлінням Державної фіскальної служби України у Чернівецькій області, Управлінням Держпраці у Чернівецькій області, об'єднаними територіальними громадами та соціальними партнерами.

Налагоджена взаємодія скерована на боротьбу з тіньовою зайнятістю, мінімізацією заробітної плати і на стягнення з несумлінних роботодавців заборгованості зі сплати обов'язкових платежів.

Забезпечення життєдіяльності громадян пенсійного віку пов'язане з пошуком державою джерел доходів її фінансування. В основі сучасних національних пенсійних систем, у тому числі й української, лежить поєднання наступних двох принципів побудови: перший – передбачає необхідність забезпечення мінімальних гарантій рівня пенсійного доходу для всіх включених до системи (боротьба з бідністю), другий – розглядає пенсії як резервовану частину заробітної плати, покликану гарантувати застрахованому працівнику збереження доходу, порівняного з його рівнем до настання пенсії. Тобто двоїста економічна природа та двоїста функція пенсій дозволяє виконувати їхнє головне призначення – надання соціального захисту непрацездатним громадянам за допомогою встановлення адекватного рівня пенсійного забезпечення.

З метою оцінки стійкості системи пенсійного забезпечення може бути використана низка індикаторів, кожен з яких відображає конкретний аспект проблеми:

– Макроекономічні показники базуються на оцінці доходів і витрат системи пенсійного забезпечення. Вони прогнозуються за найбільш ймовірними демографічними та економічними сценаріями, виходячи з гіпотези про сталість основних податків на заробітну плату, виплачуваних працездатним верствам населення, а також про середню пенсійну виплату. До них відносять: відношення пенсійних витрат до ВВП; оптимальну ставку податку; індекс охоплення; відношення дефіциту державного бюджету до ВВП.

– Мікроекономічні показники акцентують увагу на індивідуальному рівні та повному обліку нерівноцінності внесків кожного з працівників і його доходів протягом життя. Одним з таких показників є коефіцієнт поточної вартості, який являє собою відношення між поточною вартістю одержуваних пенсійних виплат і поточною вартістю вирахуваних із заробітної плати податків, утриманих на пенсійне забезпечення.

Проведена оцінка національних пенсійних систем країн ЄС за вказаним показником свідчить про те, що найвищий індекс стійкості мають Данія, Естонія, Великобританія, Фінляндія, Австрія та Бельгія. Таку тенденцію його зміни можна пояснити підвищенням віку виходу на пенсію та прогнозом щодо зменшення витрат на пенсійне забезпечення.

Адекватність пенсій визначається їхньою здатністю запобігати бідності, ступенем, за яким вони відповідають рівню передпенсійного доходу і як вони співвідносяться із середніми доходами громадян, вік яких є нижчим за пенсійний. Одні країни визначають адекватність як

соціальний стандарт такий, як межа бідності або відсоток від доходу до настання пенсійного віку, в інших державах це поняття передбачає підтримку гідного рівня життя.

Вимірювання пенсійної адекватності є складним завданням, тому передбачає розрахунок ряду показників. Вони включають до свого складу пенсійний дохід від усіх трьох пенсійних рівнів, інші джерела доходу і оцінку добробуту літніх людей (наприклад робота, житло), податковий режим і доступ пенсіонерів до послуг і товарів в натуральній формі, що надаються державами. Однак, в Україні накопичувальний рівень запроваджений лише формально. Міжнародна організація праці рекомендує країнам будувати свої пенсійні системи не на основі прожиткового мінімуму, а на основі коефіцієнта заміщення пенсією втраченого заробітку, оскільки саме він є показником ефективності пенсійної системи країни.

Проаналізована за даним показником національна пенсійна система України не є адекватною (коефіцієнт заміщення складає – 27,88%), оскільки держава не в змозі на загальнодержавному рівні компенсувати втрачений працівником заробіток на мінімально необхідному рівні.

Проблеми зайнятості працездатного населення, стійкості та адекватності систем пенсійного забезпечення тісно пов'язані між собою. Для того, щоб зберегти стійке співвідношення між стажем роботи та періодом отримання пенсійних виплат і надати право на отримання адекватної пенсії у суспільстві з регресивним типом відтворення країн ЄС збільшують вік виходу на пенсію. Така тенденція є актуальною і для України, що є не зовсім доречно, оскільки тривалість життя пенсіонерів в Україні скорочується за наявних соціально-економічних умов (низький рівень життя, відсутність доступу до якісних медичних послуг).

Одним з варіантів виходу із ситуації, що склалася, є створення умов та стимулювання функціонування трирівневої пенсійної системи, яка на сьогоднішній день фактично не працює в Україні. Проведені дослідження свідчать про те, що пенсійні системи з оптимальним співвідношенням між державною, професійною і приватною складовими можуть забезпечити стабільність та адекватність пенсійних систем. Запропонований вимірник адекватності пенсійної системи – коефіцієнт заміщення пенсією втраченого заробітку (прийнятний МОП на рівні 40%) - сягає у країнах ЄС у середньому 70%, у той час як в Україні його значення не наближається навіть до мінімально припустимого рівня (27,88%). Незважаючи на існуючі рекомендації МОП щодо його використання при розрахунку пенсійних виплат, в Україні він демонструє один зі своїх найбільших недоліків – не враховує динаміку зростання середньої заробітної плати. Оскільки за нинішніх соціальних і економічних умов держава не має змоги індексувати пенсійні виплати

через брак бюджетних ресурсів, то пенсійні виплати, відповідно, не можуть бути адекватними потребам пенсіонерів. Звідси впливає необхідність пошуку альтернативи – забезпечення функціонування накопичувального рівня національної пенсійної системи.

Разом із загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням, недержавне пенсійне забезпечення є соціально значимим та стратегічно необхідним, оскільки така добровільна недержавна система пенсійних заощаджень:

- є джерелом додаткових пенсійних виплат для населення;
- здатна мінімізувати негативний вплив демографічних ризиків та ризиків, пов'язаних із погіршенням загально-економічної ситуації;
- є передумовою збереження високого рівня життя після досягнення пенсійного віку;
- є джерелом довготермінових інвестицій, необхідних для економічного розвитку країни.

Станом на початок 2018 р. світові пенсійні активи накопичувальних фондів 16 найбільших ринків світу становили \$35,3 трлн. У США та Австрії пенсійні фонди концентрують понад 90% ВВП, Голландії – 120%, Швейцарії – 113%, в Україні пенсійні активи не перевищують 1% ВВП. До п'ятірки лідерів також входять США (\$22 трлн.), Велика Британія (\$3,2 трлн), Японія (\$2,7 трлн), Австралія (\$1,5 трлн), Канада (\$1,5 трлн). Середня пенсія у цих країнах становить близько 1500 дол./міс. при здійсненні щомісячних внесків на рахунок недержавних пенсійних фондів у розмірі 15–18% від доходу.

В Україні станом на кінець 2018 р. в Державному реєстрі фінансових установ було зареєстровано 64 недержавні пенсійні фонди, що на вісім фондів менше порівняно з 2017 р., та 22 адміністратори НПФ. Територіальний розподіл НПФ є вкрай нерівномірним. Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 46 (що становить 71,9% загальної кількості зареєстрованих НПФ). Інші НПФ зареєстровані у таких регіонах України, як Дніпропетровська (чотири недержавні пенсійні фонди); Донецька (шість НПФ); Львівська (два НПФ); Івано-Франківська (два НПФ); Харківська (два НПФ); Одеська (один НПФ); Херсонська область (один НПФ).

Слід зазначити, що недержавні пенсійні фонди є потужним інституційним інвестором, оскільки здатні мобілізувати додаткові інвестиційні ресурси.

**Напрями впровадження новітніх стандартів надання послуг
Головним управлінням ПФУ у Чернівецькій області**

Технології, сервіси	Функціональні характеристики	
Обслуговування громадян за принципом єдиного вікна у «фронт-офісах», обробка документації в «бек-офісах».	Обслуговування громадян на рівні територіальних громад та агентських пунктів.	Забезпечує автоматизацію процесів від звернення до призначення і виплати пенсії, відмову від паперових архівів, упередження переplat та дублювання виплат, обслуговування громадян незалежно від місця їхнього проживання та реєстрації.
Електронний обіг пенсійної документації	Створено єдине середовище взаємодії усіх інформаційних систем Пенсійного фонду.	Можливість в онлайн-режимі отримувати дані системи персоніфікованого обліку під час призначення /перерахунку пенсій, проводити аналітичну обробку даних про пенсіонерів та застрахованих осіб, прогнозування доходів та видатків Пенсійного фонду тощо.
Модернізований Реєстр застрахованих осіб	Впроваджено картку застрахованої особи, що значно розширює її інформаційно-функціональні можливості.	Формування в єдиній картці повної інформації про стан та статус застрахованої особи, спрощення системи надання послуг соціального страхування, координація соціальної інформації.
Централізована система призначення та виплати пенсій на базі електронної пенсійної справи	Впровадження єдиних стандартів обслуговування громадян незалежно від місця проживання, запровадження безпаперової пенсійної справи, засвідченої ЕЦП.	Забезпечення повної автоматизації функціональних процесів ПФУ, підвищення якості обслуговування громадян, скорочення часу обслуговування.
Електронне пенсійне посвідчення – ЕПП	Запровадження єдиної персоніфікованої картки для отримання пенсійних виплат та ідентифікації особи.	Підвищення рівня контролю та захисту персональних даних, підвищення контролю над виплатою пенсій.
Модернізований ВЕБ-портал послуг ПФУ	Розширення функціональних можливостей веб-порталу електронних послуг Пенсійного фонду.	Забезпечення можливості пенсіонерам та застрахованим особам із використанням електронного цифрового підпису дистанційного перегляду через веб-портал інформації про сплату внесків до Пенсійного фонду, власної електронної пенсійної справи.

Основними напрямками їхнього розвитку, на нашу думку, є: посилення контролю діяльності НПФ з боку державних органів; забезпечення надійності отримання учасниками НПФ виплат; активне зацікавлення громадян в індивідуальній участі в НПФ; захист НПФ як інституційних інвесторів. Реалізація таких заходів функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб у формуванні пенсійних активів, сприятиме як збільшенню розміру пенсійних виплат, так і мобілізації додаткових джерел інвестиційних ресурсів в економіку України.

У Стратегії модернізації та розвитку Пенсійного фонду України на період до 2020 року, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2016 р. № 672-р, визначено чіткі кроки щодо підвищення ефективності його діяльності.

Зокрема, це стосується якості обслуговування громадян, удосконалення управління фінансовими ресурсами фонду, впровадження сучасних інформаційних технологій, скорочення адміністративних видатків, підвищення прозорості та відкритості роботи органів фонду. Модернізація Пенсійного фонду України здійснюється з метою поліпшення інноваційного оновлення діючих структур, приведення їх до конкурентоспроможного стану відповідно до вимог сучасності з метою отримання можливості переходу на якісно новий рівень розвитку. Основний зміст модернізаційного процесу полягає у наданні вітчизняній пенсійній системі нової інституційної якості та інноваційних удосконалень. Виникнення потреби у модернізаційному процесі визначається необхідністю формування інституту, що має нові властивості, а також у свідомій дії з метою перетворення існуючого інституту шляхом виявлення сформованих недосконалостей, які згодом трансформуються у межах правового змісту у створювані закони та нормативні акти.

Викладене вище дозволяє сформулювати перелік першочергових завдань щодо запровадження новітніх інформаційних технологій та сервісів у контексті модернізації національної пенсійної системи. До них належать:

- запровадження електронної системи реєстрації трудових відносин;
- запровадження електронного свідоцтва соціального страхування;
- завершення внесення даних із паперових пенсійних справ до централізованої системи призначення та виплати пенсій та створення Реєстру електронних пенсійних справ;
- розширення даних Реєстру застрахованих осіб щодо різних соціальних виплат та даних інших державних реєстрів;

- дистанційне обслуговування клієнтів та надання індивідуальних послуг через Контактцентр ПФУ;
- розширення переліку послуг, що надаються через веб-портал, збільшення чисельності користувачів порталу, його інтеграція з Єдиним порталом адміністративних послуг та іншими інформаційними ресурсами;
- запровадження індивідуально-масового інформування громадян засобами мобільного зв'язку та електронною поштою;
- впровадження системи аудіо- та відеофіксації обслуговування громадян в органах ПФУ.

Основними напрямками модернізації діяльності Пенсійного фонду України, як одного з основних завдань реформування вітчизняної пенсійної системи, є підвищення продуктивності та якості надання послуг у сфері пенсійного забезпечення; впровадження сучасних технологій адміністрування у Пенсійному фонді, модернізація його інформаційних ресурсів і технічної бази, підвищення ефективності системи управління, повний перехід на безпаперові технології, тобто до такого стану, коли вся інформація знаходиться на електронних носіях. Одночасно з оновленням технічного та програмного забезпечення першочергову увагу слід приділити створенню комплексної системи захисту даних. Особливо актуальним завданням, яке не потребує додаткової аргументації, викладене вище є з огляду на підвищення загрози порушення кіберпростору країни. Реалізація завдань щодо створення ринкових елементів обслуговуючої інфраструктури (центрів надання адміністративних послуг та агентських пунктів обслуговування) потребує об'єднання зусиль Пенсійного фонду України з органами центральної та місцевої державної влади.

Список використаних джерел

1. Веб-сторінка Пенсійного фонду України. URL: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>
2. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2018 : *Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг*. URL: https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202016.pdf.
3. Терлецька Н.М. Вітчизняна система пенсійного забезпечення: сучасні реалії та проблеми реформування. *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. Вип. I. Економічні науки. Чернівці : Книги – ХХІ, 2009. С. 272–279.
4. Терлецька Н.М., Шпанюк І.І. Пенсійна реформа в Україні: шляхи проведення та засоби удосконалення. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2010. Вип. II (38). С. 301–307.

5. Терлецька Н.М., Білоконь К.В. Сучасні інформаційні технології як чинник ефективності інтегрованої інформаційно-аналітичної системи пенсійного забезпечення. *Науковий вісник Чернівецького університету*. Вип. 786. 2017. С. 54–57.

6. Терлецька Н.М., Терлецька Ю.О. Стратегічні перспективи модернізації системи Пенсійного фонду України. *Економіка і врядування: проблеми соціалізації* : матеріали науково-практичного круглого столу, м. Чернівці, 27-28 жовтня 2017 р. Чернівці, 2017. С. 80–82.

7. Терлецька Н.М., Руснак Д.І. Впровадження нових стандартів надання послуг у контексті модернізації пенсійної системи України. *Молодий вчений*. Вип. № 1(65). 2019. С.520–523.

4.6. Лібералізація ринку сільськогосподарських земель України в аспекті соціалізації економічного розвитку

Сучасні аграрні трансформації в економіці України сфокусовані на знятті мораторію та запуску «вільного ринку земель сільськогосподарського призначення», який за прогнозами вчених спроможний прогодувати 300 мільйонів людей. Це потужний ресурс для перезапуску та розвитку як аграрного сектору так і української економіки в цілому, що передбачає залучення інвестицій, створення робочих місць, стабілізацію банківської системи, зростання прибутків. Загалом в аграрний сектор України вже сьогодні можна інвестувати більше, ніж у всю Європу разом узятую. Від правильності обраної моделі вільного ринку сільськогосподарських земель в Україні залежатиме ефективність реалізації цього різноманітного земельно-ресурсного потенціалу. Не зважаючи на високу родючість ґрунтів та найвищий у світі ступень залучення земельних ресурсів у господарський обіг в Україні ще не вдається здійснити передачу земель у володіння ефективним землевласникам і перетворити її у ключовий фактор соціалізації економічного розвитку. Концептуально соціалізація економічного розвитку передбачає якісну зміну як людини так і суспільних виробничо-відтворювальних відносин на засадах соціального партнерства з метою прямого та опосередкованого поліпшення добробуту всього населення та формування умов для продуктивного самовираження кожної особистості. Отже, якість життя оцінюється не лише економічними параметрами, але й соціальними нормами та консенсусами. Сьогодні Україна стоїть перед початком найсуттєвіших аграрних перетворень – запуску вільного ринку сільськогосподарських земель, тому важливо оцінити не лише економічні ефекти, а й соціальні наслідки цієї лібералізації як на трудову активність людини так і на розвиток аграрного сектору вітчизняної економіки в аспекті економіко-еколого-соціальної ефективності.

Синтез результатів наукових досліджень дозволяє констатувати, що аграрні перетворення в Україні в площині соціалізації економічного розвитку переважно здійснюються у напрямках змін господарського укладу в аграрному секторі економіки, земельних реформ, формування аграрного ринку, фінансової стабілізації аграрної економіки та соціального розвитку села. Бачення векторів сучасних аграрних перетворень представлено на рисунку (рис. 1).

Характер внутрішніх суперечностей в аграрному секторі економіки, які, власне, і зумовлюють кількісні та якісні зміни, визначається, в першу

чергу, способом розв’язання проблеми розподілу між різними соціальними групами основного для аграрного сектору засобу виробництва – землі. Марк Твен підкреслюючи базовість фактору «земля» в створенні добробуту радив людям купляти землю, тому що її вже більше ніхто не виробляє. Багатосуб’єктність і різноплановість, широке проникнення земельних відносин у структуру інших конкретних сфер і частин єдиної системи суспільних відносин є рушійною причиною їх трансформації під впливом загальних природно-історичних законів соціально-економічного розвитку через стійкі тенденції зміни змісту і форм прояву. Таким чином, розвиток земельних відносин в умовах формування ринкової економіки України став основним вектором аграрних перетворень, визначальним елементом темпів росту, структури і якості внутрішнього валового продукту держави.



Рис.1. Вектори аграрних перетворень в площині соціалізації економіки

Джерело: складено автором самостійно [1].

Сьогодні питання власності й ціни на землю є гострим та спекулятивним, оскільки уособлює в собі одночасно суперечливі суспільні страхи та бізнес-інтереси. Через те й мораторій на продаж землі сільськогосподарського призначення існує вже понад 19 років, не зважаючи на те, що запровадження вільного ринку землі може покращити добробут десятків мільйонів українців. В оглядовій перспективі стратегія формування ліберального ринку землі в Україні не може вважатися самоціллю, а повинна визначатися сукупністю вимог ринкового та навколишнього природного середовища, підтримувати їх динамічну рівновагу, адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні

виклики та відображати інтереси всіх учасників земельних відносин. Отож, пошук підходів до лібералізації ринку сільськогосподарських земель належать до найбільш актуальних з наукового погляду завдань, які мають підтвердити чи заперечити наявні в суспільстві гіпотези:

1. Ринок земель та обіг земель тотожні категорії?
2. Ціни на землю в Україні після припинення мораторію страшенно зростуть? Співвідношення орендної плати й цін буде таким же як у ЄС?
3. Чи допускати до вільної купівлі-продажу іноземних інвесторів, вітчизняних агрохолдингів? Після скасування мораторію на землю вони скуплять у селян її за безцінь?
4. Лібералізація ринку землі перетворить Україну на сировинний придаток? Збільшить тіньовий сектор вітчизняної економіки?

Виходячи із зазначених позицій, основною проблемою наукових дискусій та практичних дій є знаходження методів, механізмів та інструментів поєднання позитивного міжнародного досвіду функціонування ринку землі з історичними особливостями цивілізаційного розвитку України та національними традиціями з метою створення зацікавленого ефективного землевласника, що відповідає концепції соціалізації економічного розвитку. Проблеми теорії, методології та практики трансформації земельних відносин до ринку знайшли своє відображення в наукових працях М. Дудича, В. Заяця, Т.Зінчука, М. Зось-Кіора, А. Мартіна, В. Меселя-Веселяка, О. Проніної, О.Скидана, А. Третяка, М. Федорова, О. Ходаківської, Г. Шарого, D. Ahner, S.Gliessmann, J. Swinnen, P. Ciaian, A. Kancs, K. Van Herck, L. Vranken. Разом з тим, до цього часу не досягнуто єдності думок щодо проблем комплексного формування та функціонування ліберального ринку землі в умовах геополітичних змін як в Україні так і в країнах постіндустріальної економіки. Перехід України до ліберального ринку сільськогосподарських земель потребує наукового обґрунтування теоретичних і прикладних сучасних підходів до регулювання земельних відносин в країнах Європи з метою їх використання в вітчизняних реаліях. Засади формування ефективного та прозорого ринку земельних ресурсів вимагають створення зрозумілих та чітких механізмів регулювання на різних рівнях системи землевпорядкування.

Сьогодні Україна намагається створити цілісну стратегічну програму економіко-еколого-соціального розвитку земельних відносин, тому доцільно на матеріалах Європейської практики державного управління в умовах постіндустріальних аграрних перетворень окреслити першочергові завдання органів земельного адміністрування, якими повинні стати: забезпечення динамічного розвитку відносин власності на землю; удосконалення земельних відносин у сільськогосподарському виробництві; удосконалення моніторингу

земель; розвиток ринку земель; розвиток кредитування під заставу землі; удосконалення порядку справляння плати за землю; підвищення ефективності державного управління земельними ресурсами; поліпшення організації контролю за використанням та охороною земель.

Постіндустріальні зрушення суттєво вплинули на розвиток продуктивних сил та виробничі відносини в економічних системах світу, імпліцитно змінивши світоглядні орієнтири селянства, влади та суспільства на розвиток земельних відносин в бік ідеї економіко-еколого-соціальної ефективності сільського господарства. У європейських країнах, які є членами ЄС відбулася зміна акцентів у державній аграрній політиці щодо урізноманітнення економічних та правових механізмів функціонування ринкового обігу сільськогосподарських земель з метою задоволення нових агроінтересів. Для України ж земля є найціннішим національним багатством та потужним потенційним конкурентоспроможним ресурсом. За показником рівня якості землі – наявності чорноземів – Україна посідає четверте місце у світі: Росія – 145,4 млн. га (46,3 %); США – 55,1 млн. га (17,6 %); Китай – 38 млн. га (12,1%); Україна – 27,8 млн. га (8,7 %); всі інші країни – 15,2%. [2].

З урахуванням того факту, що загальна площа чорноземів світу складає лише 314 млн. га, або 2,4 % від усіх ґрунтів і того, що у багатьох країнах чорнозему немає взагалі (як-от Норвегія та Нідерланди) або його площі мізерні (як-то у сусідній Польщі – близько 1% території), то після закінчення дії мораторію в Україні в Європі з'явиться новий потенційно потужний вільний ринок землі сільськогосподарського призначення. Тому дослідження дійсного стану ринку земельних ресурсів України викликає великий інтерес як у вітчизняних так і в іноземних інвесторів.

В наукових дискусіях та відповідно чинній українській практиці поняття «ринку» та «обігу» земель дуже часто змішуються, на відміну від практики старих країн ЄС. Тому що реформування земельного ринку в Україні почалося лише з 1990 року, а, наприклад у Великобританії історія розвитку відкритого лібералізованого ринку землі має понад 200 років. Частина вітчизняних науковців трактує поняття «ринок земель» як більш широке ніж «обіг земель» тому, що ринок, крім системи угод (операцій), містить також і механізми та інфраструктуру. Тобто вважають що, обіг – це сукупність операцій, а ринок – це операції, механізми та інфраструктура. Інша частина науковців навпаки вважає, що земельний ринок — це частина земельного обігу, яка охоплює лише певні операції, такі як купівля-продаж земельних ділянок (паїв), здача їх в оренду та заставу для отримання кредиту, отримання компенсацій при вилученні земельної ділянки для державних та суспільних потреб [3]. Щодо економічної сутності ринку земель, то нам близька ідея австрійського економіста Карла Полані: «ринок земель – це сукупність

реальних взаємодій між продавцями та покупцями земельних ділянок, часток в праві на них, прав оренди, а також інститутів та організацій, що забезпечують та обмежують свободу таких взаємодій» [4].

Відповідно вважаємо, що організаційна структура ринку землі складається з 3-х складових:

1) сукупність взаємодій (купівля-продаж, оренда, обмін, застава та спадкування земельних ділянок);

2) об'єктів ринку (земельні ділянки, речові права на них та цінні папери, в основі забезпечення яких лежать земельні ділянки або речові права на них);

3) суб'єкти ринку (продавці (власники) або відчужувачі, покупці або набувачі).

Під обігом земель розуміємо всю сукупність трансакцій з земельними ділянками, які виконуються відповідно до норм цивільного та земельного законодавства шляхом укладання цивільно-правових угод та реєструються компетентними державними органами. Причому, обіг земель може бути як ринковий так і неринковий. Ринковий – це коли перехід прав на землю між суб'єктами відбувається згідно з дією закону попиту і пропозиції і засвідчується Договором купівлі-продажу чи Договором оренди. Неринковий обіг земель – перехід прав власності шляхом передачі у спадщину, дарування чи сервітуту без врахування попиту і пропозиції. Тому вважаємо, що категорія «обіг земель» є ширшою за категорію «ринок сільськогосподарських земель». Відповідно, вважаємо доречною новацією проекту ЗУ : « ринок земель — це система правовідносин між відчужувачами земельних ділянок (прав на них), та особами, які набувають право на земельні ділянки, органами державної влади, державних органів приватизації та органів місцевого самоврядування, пов'язаних з укладенням, виконанням, зміною та припиненням цивільно-правових договорів, які передбачають відчуження земельних ділянок або прав на них. У свою чергу, обіг земельних ділянок (прав на них) – це перехід права на земельну ділянку від однієї особи до іншої на підставі правочинів, у тому числі укладених за результатами земельних торгів » [5].

Ґрунтуючись на визначеннях та узагальнених статистичних даних [6] можемо зробити висновок, що в Україні «обіг земельних ділянок», особливо його неринкова частина, існує з 2000 року і є одним з найбільших в Європі – 7 мільйонів громадян отримали право на приватизацію 28 млн. га земельних паїв, трансакцію яких оформляють переважно через успадкування. А ринок земель сільськогосподарського призначення ще формується, бо власники паїв залишалися власниками лише на папері, а повноправно розпоряджатися землею як майном не можуть через запровадження мораторію на продаж аграрних земель.

Зважаючи на природно-ресурсний потенціал, постійне зростання світового попиту, дешеву робочу силу та близькість до потенційних ринків збуту, українські виробники сільськогосподарської продукції мають бути конкурентними на світовому ринку. За оцінками експертів Світового банку при інноваційному підході до використання земель сільськогосподарського призначення Україна могла збільшити експорт продукції вже у 2020 році до 27 млрд. дол. що вдвічі більше за показник минулого року. Адже Україна займає перше місце в Європі за площею орних земель, яка складає 41,5 млн. га., що становить 30% в Європі та 2.4% у світі. В структурі володіння приватна власність переважає державну – 74% та 26% відповідно. Понад 50 тисяч фірм ведуть господарську діяльність на агроринку. За оцінками МВФ скасування мораторію в Україні приведе до створення потужного ринку землі, який згенерує \$14-40 млрд. грошової маси в обігу, очікувані агреговані доходи населення в наступні 10 років від продажу складатимуть \$8-25 млрд. і від оренди – \$7-15 млрд. Це приведе до середньорічного зростання ВВП України до 7,1% [7]. Отож, мораторій на продаж сільськогосподарських земель стримує розвиток як агросектору України так і добробуту громадян, зокрема в серпні 2018 року Європейський суд визнав мораторій « порушення прав людини».

Сьогодні існує декілька концепцій запуску ринку сільськогосподарської землі в Україні. Урядова концепція ґрунтується на тому, що землю сільськогосподарського призначення продаватимуть виключно громадянам України (ліміт – 100-200 га на особу). Згідно з опитуванням редакції AgroPolit.com учасники майбутнього ринку землі бачать такі концепції його формування [8]:

- Відкритий з обмеженнями щодо прав придбання землі юридичними особами (виключно резиденти України) (28,9 %);
- Відкритий з обмеженнями (купувати землю зможуть держава та громадяни України) (27,8 %);
- Відкритий без жодних обмежень (21,6 %)
- Закритий, що ґрунтується на довгостроковій оренді (18 %)
- Інші моделі (менше 1%): вільний персональний доступ всім охочим створювати додану вартість брендів продуктів сільськогосподарського виробництва; право придбання земельних ділянок надати лише пенсійному фонду за рахунок коштів другого рівня пенсійної реформи; надати по 2 га у реальну власність всім громадянам України; надати право купувати землю лише державі; різновид моделі відкритого ринку з обмеженнями лише для фізичних осіб на рівні територіальних громад.

Зауважимо, що Україна не єдина країна в Європі, де був введений такий мораторій, однак він тривав недовго (це був час для створення

дієвого інституційного забезпечення вільного ринку землі) і країни зуміли перейти на якісніші ринкові методи землеволодіння, що дійсно сприяють соціалізації економічного розвитку. В Україні мораторій продовжували вісім разів з метою формування інституційного базису за стандартами світових трендів сталого економічного розвитку. Сутність мораторію полягає в забороні власнику паю продавати та передавати в заставу земельну ділянку, проте дозволяє заключати орендні угоди та передавання у спадок. Та на жаль, за цей довгий час в Україні так і не спромоглися розв'язати проблеми інституційного забезпечення процесу лібералізації обігу земель сільськогосподарського призначення. Наразі власне вказаний факт і є головною причиною супротиву впровадження вільного ринку земель в Україні. Аналіз підходів та результатів формування земельного ринку в країнах Європи ми узагальнили в показниках (Табл.1), вибірка розрахунків базувалася на економічній сутності співвідношення «вартості продажу» та «ціни оренди» землі.

Таблиця 1

**Ефективність використання сільськогосподарської землі
в країнах Європи**

Країни	Загальна площа, (тис. га)	Площа ріллі, (тис. га)	АПК в ВВП, (%)	Землі приват власн. (%)	Оренда земель (%)	Середня ціна на продану землю (\$/га)	Орендна плата (\$/га)	(8)/(9) (%)	Регулюв. орендної плати
1	2	3	4	5	6	7	8	10	11
Болгарія	11100	3300	5,2	98	90	4650	187,5	4,03	ринком
Великобританія	24290	6200	0,7	90	41	31400	275	0,86	арбітраж
Данія	4310	2400	1,4	98	24	26650	725	2,72	ринком
Іспанія	50600	12400	2,5	70	33	16100	225	1,39	місцеві закони
Нідерланди	4150	1000	1,8	89	38	63700	625	0,98	законом
Німеччина	35700	11800	0,7	49	68	32300	219	0,67	законом
Польща	31270	10900	3,2	81	28	10300	314,6	3,05	ринком
РФ	1707540	119800	3,9	39	88	1150	37	3,21	законом
Румунія	23840	8800	5,4	94	46	6150	120	1,95	ринком
Україна	60350	41500	12,0	73,5	62,3	мораторій	34	-	законом
Угорщина	9300	4400	4,3	86	64	4500	125	2,77	ринком
Франція	55150	18300	1,7	80	84	7450	205	2,75	законом
Швеція	45000	2600	1,4	91	44	9800	157,3	1,60	7-9% вартості реалізованої продукції

Джерело: [9]

Досвід формування вільного ринку землі країн Європи можна розбити на дві групи:

- країни з подібною моделлю господарювання до нашої (Болгарія, Польща, Румунія, Угорщина);

- країни з класичною західно-ринковою моделлю (Великобританія, Данія, Іспанія, Німеччина, Нідерланди, Франція, Швеція).

В жодній з країн – нових членів ЄС не переймали чийсь досвід шляхом *copy-paste*, проте лише орієнтувалися на успішні моделі лібералізації ринку землі, виробляли власні параметри регуляторних обмежень та методи забезпечення якісних соціальних стандартів. Аналіз міжнародного досвіду показує, що реформа ринку землі часто проводилася саме в період економічних криз і саме лібералізація ринків сприяла відновленню економік. Це має стати стимулом для сучасної України остаточно обрати підхід лібералізації ринку сільськогосподарських земель як основного поштовху для виходу з поточної кризи та поступового формування власної моделі його функціонування.

Враховуючи Європейський досвід можемо спрогнозувати, що власне такі параметри як доступність капіталу та сукупність обмежень в основному будуть визначати ефективність розвитку вільного ринку сільськогосподарських земель України. Виходячи з цього твердження аргументуємо гіпотези щодо перспектив та загроз лібералізації сільськогосподарських земель в Україні в фокусі соціалізації економіки.

Щодо капіталізації землі, то згідно економічної теорії актив, що має право продаватися/купуватися автоматично підвищується у вартості і навпаки. Гіпотеза про те, що скасування мораторію на торгівлю землею перетворить Україну в сировинний придаток розвинутого ЄС перечить постулатам економічної теорії. Згідно законів ринку динаміка цін на землю буде залежати від очікуваних/фактичних прибутку/ренти, інфляційних тенденцій та альтернативності інвестицій капіталу. Отож, ключовим поштовхом до прийняття рішення щодо придбання землі буде позитивний результат зіставлення очікуваних втрат/доходів на землю з альтернативними витратами/доходами від інвестування капіталу в фінансові операції чи в нерухомість. Ще А. Сміт, Д. Рікардо, Г. Джордж, А. Маршалл, К. Маркс вираховували етичну справедливість соціалізації земельної ренти – через створення інституту державної власності на землю з передачею її землекористувачам у оренду з обов'язком сплати рентної вартості державі. Так створюється справедливий механізм соціалізації земельної ренти та приватизації результатів діяльності (зарплата і прибуток від інвестованого капіталу) оскільки у держави з'явиться можливість скасувати податки на працю і капітал. Переважно потенційний інвестор має оптимістичні прогнози щодо розвитку власного агробізнесу тому активно переходить на інтенсивні методи господарювання та розширює коло додаткових

інвестицій. Отож, з одного боку лібералізація ринку земель підвищить капіталізацію землі і дасть додаткових \$2 млрд. потенційних інвестицій.

Але з іншого боку – сьогодні вітчизняні аграрії бідні, їм не вистачає коштів для оновлення технопарку, впровадження іригації, якісних добрив та інше, не говорячи вже про кошти на придбання землі, тому продуктивністю агросектору дуже низька в порівнянні з Західною Європою. Український фермер об'єктивно неспроможний запропонувати за земельний пай суму більшу, аніж його потенційні іноземні конкуренти. Тому в площині соціалізації за сьогоднішнього сценарію Уряду запуску відкритого ринку земель існують великий ризик не то що покращення якості життя вітчизняних аграріїв, а їх знищення.

Також є ризик, що український ринок землі буде пасивним через низькі доходи власників сільськогосподарських земель, які в більшості є пенсіонерами. Аргументом заперечення цієї гіпотези є те, що особливість ринку України в тому, що більша частина в Україні обробляється не власниками, а орендарями – 25% обробляють ділянки розміром 20-50 га, 20% з площами до 20 га та 55% – великі ділянки, переважно обробляються агрохолдингами, тому є ризик, що після відміни мораторію іноземні інвестори та вітчизняні агрохолдинги скуплять за безцінь землю у селян. Тому, Україні варто відкрити ринок землі з додатковими заходами/обмеженнями для модерації його діяльності. Аналіз законодавства низки країн дозволяє стверджувати, що в кожній з них існують обмеження на право власності на сільськогосподарські землі, обумовлені, в першу чергу, намаганнями забезпечити раціональність та охорону сільськогосподарського землекористування, унеможливити неефективну парцеляцію угідь, стимулювати розвиток аграрної економіки.

Існують дві протилежні гіпотези щодо стрімкого росту/спаду цін співвідношення орендних ставок на землю в Україні:

- оптимістично пропагандистський: буде таким самим, як в країнах ЄС, є прогнози, що якщо за наступні 5 років ми вийдемо хоча б на рівень \$ 3500 - \$5000 за га, то ми створимо актив вартістю до \$ 125 мільярдів [10];

- реальний: різкого підвищення не буде, максимум – \$800-1500 за 1 га, адже згідно сьогоднішнього сценарію ринку основними покупцями земель стануть їх орендарі (табл.2) [11].

Наявність суперечності та конфліктів інтересів державних органів та органів місцевого самоврядування на різних рівнях адміністрування земельних відносин сприяють зростанню недовіри до них та хабарництва. Результати незалежного всеукраїнського соціологічного опитування свідчать, що значна частина респондентів при розв'язанні земельних питань платили хабар при отриманні послуг у правоохоронних органах (49%), земельних службах (25%), реєстраційних і дозвільних

службах (22%), судах (21%), податковій (18%), комунальних підприємствах (6%) [12].

Виокремимо, що під впливом геополітичних постіндустріальних зрушень у світі відбувається зміщення світоглядних орієнтирів в сучасних економічних системах щодо розвитку аграрних відносин, зокрема, й земельних, в площину економіко-еколого-соціальної ефективності, це обґрунтовує необхідність зміни акцентів у вітчизняній державній аграрній політиці та пошуку нових форм поєднання системи державного і ринкового регулювання в управлінні різними сферами агроінтересів.

Таблиця 2

Нормативно грошова оцінка та середній розмір річної орендної плати за землі с/г призначення в регіонах України, 2018 р.

№ п/п	Області	Нормативна грошова оцінка ріллі (грн./га)	Середній розмір річної орендної плати за земельні ділянки с/г призначення державної власності, передані в оренду на земельних торгах (грн/га)	Середній розмір річної орендної плати за паї (грн/га)
1	Вінницька	27 184,00	7136,9	2165,9
2	Волинська	21 806,00	1441,8	1166,5
3	Дніпропетровська	30 251,00	2122,2	1275,9
4	Донецька	31 111,00	1637,8	945,6
5	Житомирська	21 411,00	3029,6	1687,1
6	Закарпатська	27 268,00	1652,4	930,6
7	Запорізька	24 984,00	2633,4	878,0
8	Івано-Франківська	26 087,00	3816,8	1365,1
9	Київська	26 531,00	3537,2	1826,8
10	Кіровоградська	31 888,00	4993,0	1422,4
11	Луганська	27 125,00	2904,8	1010,9
12	Львівська	21 492,00	2953,1	1723,6
13	Миколаївська	27 038,00	2768,9	1075,8
14	Одеська	31 017,00	4344,8	1496,9
15	Полтавська	30 390,00	6627,3	2970,1
16	Рівненська	21 938,00	2624,6	1689,2
17	Сумська	26 793,00	2316,6	1920,5
18	Тернопільська	29 035,00	4181,8	1465,0
19	Харківська	32 237,00	3437,6	2494,7
20	Херсонська	24 450,00	1402,3	926,9
21	Хмельницька	30 477,00	7780,8	2267,3
22	Черкаська	33 646,00	3723,2	3524,7
23	Чернівецька	33 264,00	3972,8	1364,5
24	Чернігівська	24 065,00	2599,9	1127,7
25	В середньому по Україні	26 000,00	3 431,5	1613,4

Джерело: складено за даними [8, 11]

Тому вважаємо, що одним із найважливіших наслідків запровадження прозорого ринку землі буде саме врегулювання права власності та користування:

по-перше, у власників та користувачів більше не буде необхідності «обходити хабарами» мораторій і збільшувати тіньовий ринок;

по-друге, ті власники, які не матимуть змоги обробляти землю або будуть збитковими, зможуть продати землю більш ефективному фермеру.

Ефективною можна вважати таку державну підтримку сільськогосподарського виробника, що сприяє сталому зростанню обсягів виробництва, рентабельності, прибутковості всіх агровиробників, а особливо – малих і дрібних суб'єктів господарювання в галузі, що сприятиме збільшенню зайнятості сільського населення та розв'язанню соціальних проблеми села. Сьогодні основна полеміка ведеться щодо лібералізації продажу/придбання сільськогосподарських земель майже не досліджуються питання уникнення надмірних землеволодінь обмеженого кола суб'єктів в рамках майбутньої дії ринкових механізмів. Ризик надмірної концентрації землі існує досить ймовірний, це призведе до зменшення додаткової вартості сільськогосподарської продукції та занепаду сіл. В цьому аспекті важливу роль має відігравати регіональна політика, адже децентралізація розширила межі впливу, особливо для ОТГ, на формування чинників якості життя сільського населення. Рейтинг ефективності регіональних політик в аспекті забезпечення якості соціально-економічного розвитку свідчить, що лише чотири області досягли прийнятних параметрів (Івано-Франківська, Київська, Львівська та Черкаська). Така ситуація свідчить про те, що Держгеокадастр все ж залишився мегарегулятором земельних відносин, а ОТГ виділили лише дві функції – стежити за нецільовим використанням землі та за самовільним її зайняттям. У процесі децентралізації уряд мав передати ОТГ 1,5 млн. га державних земель, дісталось лише половину. Також в сьогоденнішніх реаліях ймовірність передачі земель сільськогосподарського призначення з державної у комунальну власність ОТГ – це водночас і шанс і додатковий клопіт. Головна загроза та складність для ОТГ є прозоро та справедливо вирішити, хто та у яких розмірах зможе отримати земельні ділянки у приватну власність у межах норм безоплатної приватизації. Таким чином, ймовірний позитивний ефект від запровадження ринку землі буде обмеженим, якщо одночасно держава не забезпечить ефективної роботи інституцій, які управляють земельними відносинами в Україні.

Спираючись на дослідження Land Governance Assessment Framework можна виокремити виділили чотири основні групи індикаторів ефективності роботи державних установ у сфері землеврядування (рис.2).

З рисунка 2 бачимо, що найбільший вплив на продуктивність с/г здійснює повнота формалізації або офіційної реєстрації землекористування. Невпорядкованість та нескоординованість інституцій земельних відносин привів до того, що близько 1,2 млн. га с/г земель в Україні продано в обхід мораторію: для подальшого продажу змінюють цільове призначення землі, створюють фіктивний борг у людини з метою відсудити пай, продають корпоративні права підприємств-укладачів договорів оренди, масово оформляють оренду на 50 років і більше років.

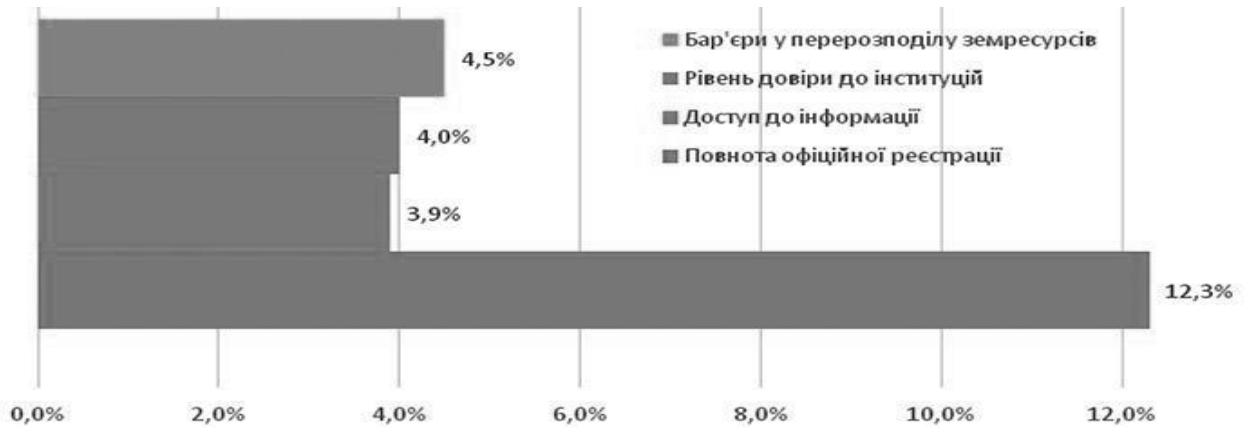


Рис. 2. Внесок інституційних факторів у продуктивність сільськогосподарських підприємств

Джерело: [14]

Узагальнюючи дослідження можемо виокремити сьгоднішні проблеми державної земельної політики в 4 групи:

1. Проблеми політичного характеру: недосконалість земельного законодавства; відсутність державної стратегії розвитку земельних відносин; політизація державного управління земельними ресурсами; незавершеність економіко-правових відносин власності.

2. Проблеми організаційного характеру: безсистемний моніторинг земельної реформи; розпорошеність та зростаюча парцеляція сільськогосподарських угідь внаслідок паювання; відсутність ефективно діючої кадастрової системи; недосконалі процедури безоплатної передачі, продажу та відведення в оренду землі.

3. Проблеми економічного характеру: припинення державного фінансування землеохоронних заходів; низька ефективність системи плати за землю; відсутність діючої системи іпотечного кредитування; заборона відчуження земель сільськогосподарського призначення; стрімкий розвиток тіньового ринку земель; економічна залежність селян-орендодавців від власників агрохолдингів.

4. Проблеми соціального характеру: корупція в органах управління земельними ресурсами; рейдерські захоплення та використання землі не

за цільовим призначенням; суперечності між землевласниками та землекористувачами; еколого-соціальні проблеми.

На жаль, запропонована Урядом модель лібералізації ринку земель сільськогосподарського призначення не має комплексного механізму їх вирішення – цілеспрямовану зміну інституційних, економічних, екологічних, демографічних, соціальних, культурних, побутових та інших факторів, які забезпечували б зростання рівня і якості життя сільського населення. Вільний ринок земель необхідно вводити, але не так поспішно та лише при умові знайдення консенсусу інтересів всіх гравців, адже земля або ж результати діяльності на ній повинні забезпечувати добробут усьому народу, а не окремим його представникам.

Список використаних джерел

1. Заволічна Т.Р. Адміністрування земельних відносин в умовах аграрних перетворень в Україні : монографія / Т.Р. Заволічна. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2017. 210 с.
2. Василь Петриченко. Українським чорноземам – ефективне використання і надійний захист. *Урядовий кур'єр*. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/ukrayinskim-chornozemam-efektivne-vikoristannya-i/> (дата звернення: 10.12.2019).
3. Заяць В.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель : монографія / В.М. Заяць. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2012. 390 с.
4. Karl Polany. The Self-Regulating Market and the Fictitious Commodities: Labor, Land and Money / In: K. Polany. *The Great Transformation*. New York : Farrar & Rinehart, Inc., 1944. P. 68–76.
5. Проект Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення». URL: <http://land.gov.ua/info/proekt-zakon-ukrainy-pro-obih-zemel-silskohospodarskoho-pryznachennia/> (дата звернення: 8.11.2018).
6. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи / за наук. ред. Л.Я. Новаковського. Київ : Аграр. наука, 2015. 48 с. (с. 20). URL: http://naas.gov.ua/upload/iblock/4be/%D0%B4%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8C_%D1%82%D0%B8%D0%BF%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D0%B8%D1%8F.pdf (дата звернення: 16.11.2019).
7. Створення вільного ринку землі в Україні: аналіз вигод і витрат для публічної дискусії. *Easy Business*. Київ. URL: https://www.slideshare.net/Easy_Business/ss-47028836 (дата звернення: 10.11.2019).
8. Опитування редакції «AgroPolit.com». Очікування аграріїв від нового президента та парламенту. URL: <https://agropolit.com/blog/307-10-zavdan-vid-agrobiznesu-volodimiru-zelenskomu-ta-novomu-parlamentu> (дата звернення: 26.11.2019).
9. Zrybnieva I., Zavolichna T. Perspectives to the liberalization of the agricultural land market in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol 3. № 2. P. 43–50. ISSN 2256-0742. URL: http://apps.webofknowledge.com/full_record.do?product=UA&search_mode=GeneralSearch&qid=2&SID=F2lnxo1pdZ9Gfa44PHj&page=1&doc=1 (дата звернення: 08.12.2019)
10. Опитування Київського міжнародного інституту соціології на замовлення проекту USAID Агроінвест / О. Нів'євський, Д. Нізалов, С. Кубах.

2016. *Обмеження на ринку продажу земель сільськогосподарського призначення: огляд міжнародного досвіду та уроки для України*. Проект «Підтримка реформ у сільському господарстві та земельних відносинах в Україні». URL: <http://www.kse.org.ua/uk/research-policy/land/analytical/> (дата звернення: 10.12.2019).

11. Андрій Мартин: «Фокуси» Держгеокадастру – що не так у «навколоземельному» відомстві? URL: <https://agropolit.com/interview/535-andriy-martin-fokusi-derjgeokadastru--scho-ne-tak-u-navkolozemelnomu-vidomstvi> (дата звернення: 16.11.2019).

12. Матеріали опитування. *News.liga*. URL: <http://news.liga.net/articles/politics/874575-kazhdyu-tretyi-ukrainets-gotov-vyuti> (дата звернення: 15.12.2019).

13. Дослідження ННЦ „Інститут аграрної економіки” за темою 40.02.00Ф «Теоретико-методологічні засади регіонального розвитку сільськогосподарського виробництва». Київ : ННЦ ІАЕ, 2018. 17 с.

14. Роман Кошовник, Олег Нівєвський. Ринок землі. Скільки коштує Україні (не)ефективна робота Держгеокадастру. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/08/23/650695/index.amp>.

ПІСЛЯМОВА

Закономірний характер процесів соціалізації економіки не означає, що вони здійснюються автоматично. Соціальна спрямованість закладається в розвиток економічної системи як головний її пріоритет та реалізується у розробці стратегій соціально-економічного розвитку та цілей, що їх конкретизують, на глобальному, національному та місцевому рівнях. Соціалізація має системний характер, виступає результатом взаємодії низки чинників як економічного, так і соціально-політичного, культурного характеру, стосується розвитку виробництва і суспільних відносин, залежить від загального стану суспільства, господарського менталітету населення, ступеня зрілості соціального капіталу, соціальної відповідальності її акторів (суб'єктів).

Найважливішим фактором розвитку соціалізованої економіки залишається створення державою всередині країни сприятливих умов для самоорганізації та взаємодії суб'єктів господарювання на принципах рівноваги економічних інтересів. До таких умов відносяться: 1) зміна ролі держави в економіці – виокремлення її як самостійного господарського суб'єкта, що реалізує загальнодержавні потреби та інтереси; 2) утвердження цінностей, що забезпечують спільні інтереси, співробітництво і взаємодопомогу між людьми; 3) забезпечення для кожної людини умов до саморозвитку, розширення меж її можливостей, що дозволяє кожному знайти своє місце в суспільстві, механізми досягнення власних цілей; 4) розширення мережевих структур бізнесового та небізнесового спрямування; 5) розвиток державно-приватного партнерства, стимулювання соціального підприємництва; 6) розширення меж соціальної відповідальності бізнесу; 7) формування та нагромадження соціального капіталу.

Разом з тим, державне регулювання економічних процесів все більше замінюється ринковими механізмами, що формує ринкову економічну свідомість й розуміння власної відповідальності за соціальну безпеку; відбувається реформування ринкової організаційної культури суспільства, національних систем менеджменту, заснованих на нормах господарського законодавства та особливостях національного господарського менталітету. У таких умовах формується сучасний управлінський потенціал соціалізації економіки, що ґрунтується на нових підходах до управління, зумовлених як глобальними тенденціями розвитку бізнесу, так і процесами децентралізації, характерними для України.

Економічний потенціал соціалізації зростає під впливом розвитку НТП й означає усупільнення виробництва, виникнення нових сфер виробництва, швидке зростання галузей невиробничої сфери, гумані-

зацію виробничих технологій, що веде до формування людського капіталу, змінює місце і роль людини у виробництві, її функції, пов'язані із новим характером праці, використанням якісно нових предметів праці, отриманням і переробкою інформації, участю у прийнятті управлінських рішень тощо.

Соціалізаційні процеси, маючи об'єктивний характер, все ж відбуваються досить хаотично, неоднозначно, підпорядковуються великій кількості суб'єктивних чинників, залежать від специфіки системи та структури соціально-економічних, організаційно-економічних та техніко-економічних відносин, а тому мають суперечливий характер; частково суперечливість пов'язана із історично об'єктивним характером цих процесів, а головним чином, – зі специфікою їх прояву на національному рівні.

АВТОРИ

У підготовці монографії взяли участь:

Науковий редактор - д.е.н., проф. **Зоя ГАЛУШКА**, завідувач кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (передмова, підрозділи 1.1, післямова);

асп. **Дар'я АЛЕКСЄЄНКО**, Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (підрозділ 1.2);

д.е.н., проф. **Андрій АНТОХОВ**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 2.5);

к.е.н., доц. **Ірина АНТОНОВА**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 2.5);

д.е.н., доц. **Ростислав БЛИК**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 3.6);

д.е.н., проф. **Захарій ВАРНАЛІЙ**, заслужений діяч науки і техніки України, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (підрозділи 1.3; 3.6);

д.е.н., проф. **Тарас ВАСИЛЬЦІВ**, завідувач відділу проблем соціально-гуманітарного розвитку регіонів ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України" (м. Львів) (підрозділ 1.3);

к.е.н., доц. **Ігор ГУБАТЮК**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 4.1);

к.е.н., ас. **Володимир ГРУНТКОВСЬКИЙ**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 3.5);

д.е.н., проф. **Ніна ДУЧИНСЬКА**, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (підрозділ 4.2);

к.е.н., доц. **Тетяна ЗАВОЛІЧНА**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 4.5);

к.е.н., доц. **Володимир ЗАПУХЛЯК**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 3.1);

д.е.н., проф. **Володимир КИРИЛЕНКО**, завідувач кафедри економічної теорії Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (підрозділ 1.2);

к.е.н., ас. **Леонід КЛЕВЧІК**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 2.4);

к.е.н., доц. **Ірина КУЛАГА**, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (підрозділ 2.3);

к.е.н., доц. **Зоряна КОБЕЛЯ**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 3.5);

к.е.н., ас. **Ігор КУЗЬМУК**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 2.6);

д.е.н., проф. **Юрій ЛОПАТИНСЬКИЙ**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 3.4);

к.е.н., ас. **Олена ЛУСТЕ**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 3.2);

асп. **Анна МАЛІЦЬКА**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 3.4);

д.е.н., проф. **Петро НІКІФОРОВ**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 2.1);

д.е.н., проф. **Ганна ПИЛИПЕНКО**, Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (підрозділ 1.2);
д.е.н., проф. **Юрій ПИЛИПЕНКО**, Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (підрозділ 1.2);
к.е.н., доц. **Марія ПЛОТНІКОВА**, Поліський національний університет (м. Житомир) (підрозділ 3.3);
д.е.н., доц. **Галина ПОЧЕНЧУК**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 4.3);
д.е.н., доц., доцент **Вікторія СМЕСОВА**, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет» (м. Дніпро) (підрозділ 1.3);
к.е.н., доц. **Валерій СОБОЛЄВ**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 1.1);
д.е.н., доц. **Богдан СТОРОЩУК**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 2.2);
к.е.н., доц. **Наталія ТЕРЛЕЦЬКА**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 4.4);
к.е.н., доц. **Юлія ТЕРЛЕЦЬКА**, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (підрозділ 4.4);
к.е.н., проф. **Олена ТКАЧЕНКО**, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (підрозділ 2.3);
к.е.н., проф. **Валентина ЯКОБЧУК**, Поліський національний університет (м. Житомир) (підрозділ 3.3).

