

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

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

Грецька-Миргородська Вікторія Вікторівна

УДК 330.46:519.865:336.22

ДИСЕРТАЦІЯ

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ
ЕКОНОМІКИ В ТРАНЗИТИВНИХ СУСПІЛЬСТВАХ**

08.00.01 — економічна теорія та історія економічної думки

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

В. В. Грецька-Миргородська

Науковий керівник:

Воробйов Євген Михайлович,

доктор економічних наук, професор

Харків — 2019

АНОТАЦІЯ

Грецька-Миргородська В.В. Особливості формування соціально-орієнтованої економіки в транзитивних суспільствах. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки. - Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Міністерство освіти і науки України, Харків, 2019.

У дисертації проведено системно-теоретичне дослідження проблеми розбудови соціально-орієнтованої економіки у транзитивних суспільствах, які здійснюють «подвійний перехід» – зміну механізму управління економікою та концепції соціальних пріоритетів суспільства. Шляхом поєднання методології різних наукових підходів до соціальної структуризації розкрито інституційні, поведінкові і ресурсні особливості та фактори еволюції транзитивних суспільств, що визначають обмеження для реалізації ринкових реформ і ризики для формування їх соціального вектору. Виявлено протиріччя ролі держави у трансформаційних процесах та підкреслено, що формування соціально-орієнтованої економіки, яке завжди є результатом свідомого інституційного формотворення, у постсоціалістичному суспільстві має здійснюватись із ключовою опорою на інститути соціального капіталу та самоорганізації населення. З урахуванням європейського досвіду розвитку соціальної політики розроблено шляхи адаптації світових моделей соціально-орієнтованої ринкової економіки до умов України й обґрунтовано пріоритетні заходи зі створення національної моделі соціально-орієнтованої економіки.

Фундаментальною тенденцією розвитку світової економічної системи у XXI ст. стає її принципова транзитивність. Сучасне світове співтовариство зазнає безліч поточних трансформацій, опановує нові соціально-економічні перспективи, постійно змінює мікро- і макропропорції між елементами своєї структури. Загальний вектор цих трансформацій націлений на підвищення

ефективності взаємодії всіх складових функціонування економіки і суспільства, на становлення тих або інших варіантів соціально-зорієнтованої ринкової економіки; проте досвід різних країн свідчить також про нелінійність перехідних процесів, про їх абсолютно різну швидкість і факторну базу. У цих умовах підвищується важливість виявлення національних особливостей інтеграції ринкової економіки до загальносоціального середовища, пошуку і реалізації оптимальних форм поєднання продуктивних сил ринку і держави для вирішення суспільних проблем через узгодження принципів економічної ефективності і соціальної справедливості.

У транзитивних постсоціалістичних соціумах вказані особливості процесу соціалізації економіки загострюються необхідністю здійснення «подвійного переходу» (зміни неринкового механізму управління економікою та концепції соціальних пріоритетів суспільства). Він визначає специфіку формування соціально-орієнтованої ринкової економіки та державної політики, оскільки така економіка не є продуктом стихійного розвитку, а формується шляхом цілеспрямованої діяльності держави.

Таким чином, проблематика формування соціально-орієнтованої економіки у трансформаційних суспільствах охоплює широке коло питань, серед яких у дисертаційному дослідженні було: обґрунтовано її концептуальні засади; розкрито роль соціального капіталу; виокремлено поведінкові детермінанти її еволюції у різних (насамперед транзитивних) типах суспільства; описано інституційне забезпечення, необхідне для синхронізації ринкових і соціальних реформ; виявлено оптимальний алгоритм формування і подальшої розбудови соціальної ринкової моделі у транзитивній економіці.

У світовій науці теорії соціалізації економіки об'єднують концепції змішаної економіки, орієнтовані на оптимальне поєднання соціальної справедливості та економічної ефективності. Всі наявні моделі соціалізації ринкової економіки роблять акцент на суміщенні ефективного механізму конкуренції з цілеспрямованою діяльністю держави у забезпеченні

соціальних гарантій і захисту. Еволюція вказаних теорій відбувалася навколо пошуку оптимального механізму інтеграції продуктивних сил ринку, держави, а пізніше й самоорганізації населення як ефективною основи для вирішення соціальних проблем. Значними віхами на цьому шляху були моделі соціальної держави, держави добробуту, соціального ринкового господарства.

Концепція соціально-орієнтованої економіки є наступним кроком у розвитку методології соціалізації економіки. Ринкова трансформація постсоціалістичних країн почалася, коли розвиток самої ринкової системи вже вступив у постіндустріальну (інформаційну) стадію. Остання висуває на перший план пріоритети розвитку особистості як працівника і як члена суспільства та трансформує ринкові стимули і рушійні сили у напрямі виходу за межі індивідуалістичної концепції поведінки «*homo economicus*». Це зумовлює необхідність відповідних змін у концептуальній базі соціалізації економіки на підставі нової моделі людини – соціально-економічного агента.

Розкрито засади концепції соціально-орієнтованої економіки, до яких включено систему чинників її формування та їх поведінкові детермінанти.

1. Наявність ринкової економіки як середовища взаємодії суспільних агентів, здатного забезпечити економічне зростання та суспільний добробут.

2. Присутність «продуктивної держави», здатної забезпечувати зовнішні умови для цього добробуту – соціальні права, гарантії і безпеку, шляхом виконання двох функцій: формування інституційної структури економічної системи і суспільства та відбір оптимальної структури суспільних благ.

3. Вплив соціокультурних і поведінкових чинників: внаслідок розбіжностей у шляхах історичної еволюції члени різних суспільств можуть приймати економічні рішення різним чином і не завжди виходячи з принципу раціональності, внаслідок чого їх вибір може відхилитися від оптимального.

4. Опора на соціальний капітал як ключовий ресурс економічної системи, який забезпечує її гармонійне включення у суспільне середовище.

5. Визнання головною передумовою соціально-орієнтованої економіки досягнення соціального консенсусу через всеохопний соціальний діалог.

У запропонованій концептуальній системі соціальний капітал відіграє роль «третьої сили», поряд з ринком і державою, виступаючи базовим чинником дотримання «економічного порядку». Його сутність розкривається через: 1) зв'язки, структури, мережі; 2) норми, правила, цінності; 3) довіру.

Підхід до соціального капіталу як до ресурсу при побудові соціально-орієнтованої ринкової економіки актуалізує проблему його вимірювання. Аналіз показав, що найбільш розробленою є кількісна інтерпретація довіри, яка здійснюється двома методами: соціологічним та експериментальним. Складнішими для вимірювання є детермінанти довіри – «соціокультурні поведінкові орієнтири» кожного соціуму, які кількісно інтерпретуються методом порівняння. Найбільш дискусійною є проблема оцінювання інституційної складової соціального капіталу – соціальних зв'язків, норм і правил. Тут застосовується метод вимірювання соціальної дисфункції і показники, які її характеризують (кількість негативних подій).

Передумовою реального «включення» соціального капіталу в розбудову соціально-орієнтованої економіки є чітке уявлення про канали його впливу на економічну ефективність і суспільний добробут. Виділено 3 таких канали: інформаційний, координаційний та формування преференцій суб'єктів.

З іншого боку, встановлено, що соціальний капітал різних груп суспільства може породжувати не лише позитивні, але й негативні зовнішні ефекти, вивчення яких важливе для визначення шляхів адаптації концепції соціально-орієнтованої економіки до різних національних суспільств. Було встановлено, що негативні наслідки соціального капіталу проявляються на 3 рівнях: для учасників, об'єднаних певною структурою зв'язків, інших агентів – аутсайдерів даної спільноти, а також для розвитку суспільства в цілому. Поєднуючи критерії рівня прояву і структури соціального капіталу, розроблено матрицю «негативного соціального капіталу», яка визначає

небажані наслідки кожної складової такого капіталу, представлені на відповідних рівнях.

Пристаювання загальних концептуальних засад соціально-орієнтованої ринкової економіки до специфіки інституціональної структури транзитивних суспільств показало, що особливості і сама можливість соціалізації ринкових перетворень ключовим чином обмежуються інститутами, сформованими в періоди попереднього розвитку планової економіки. Тому врахування механізмів перетворення останніх складають обов'язкову передумову успішності ринкових та соціальних реформ у постсоціалістичних країнах.

Виділено три групи особливостей: 1) інституційні; 2) поведінкові; 3) ресурсно-технологічні. Інституційні особливості зумовлюються необхідністю трансформації неринкової економіки і розбудови нового механізму її інтеграції у суспільне середовище. Тут завдання держави полягає у свідомому закладанні в політику ринкових реформ інституційних засад саме моделі соціально-орієнтованої ринкової системи, проте його вирішення блокується низкою інституційних залишків соціалістичної епохи, які перешкоджають реформам. Було встановлено, що більшість із них є частиною успадкованої транзитивним суспільством інституційної структури соціального захисту населення і надання суспільних благ, яка принципово несумісна із прийнятою у межах соціально-орієнтованої ринкової економіки. Руйнування цих елементів соціальних гарантій планової економіки за ринкової трансформації не привело до їх деінституціоналізації у транзитивному суспільстві. Тому соціальна орієнтація в постсоціалістичних країнах має не лише передбачати оптимізацію структури і механізму надання суспільних благ, але і зобов'язана враховувати поведінкові особливості суб'єктів транзитивного господарства.

Головними поведінковими властивостями, які слід перебороти для активізації соціальних реформ, є інерція вчинків та низька довіра до держави. Інерційність поведінки зумовлюється рядом стереотипів очікувань людей, які визначаються сформованою комбінацією соціокультурних детермінант. Її

кількісним показником є тривалість періоду інерції стереотипу поведінки, яка залежить від числа його послідовників і міри їх прихильності до нього. З часом обидва параметри можуть зменшуватися заходами державної політики, яка переконує носіїв стереотипу у корисності дотримання альтернативних стереотипів. Відтак період інерції визначає напрями реформаційної політики.

Для постсоціалістичних країн це означає неодмінність надання соціальної спрямованості кожному заходу розбудови ринкової економіки. Транзитивні суспільства потребують випереджального творення інститутів нової ефективної системи соціального захисту перед формуванням інститутів ринкової економіки. А це висуває жорсткі умови до відбору з міжнародної практики найбільш адекватних моделей соціально-орієнтованої економіки та до їх адаптації під умови кожної окремої постсоціалістичної країни.

Ресурсні особливості творення соціально-орієнтованої економіки в транзитивному суспільстві пов'язані з обмеженістю коштів, доступних для підтримання соціальних гарантій. Наслідком обмежень стає неспроможність держави забезпечувати соціальну захищеність – ключову рису соціально-орієнтованої економіки. Це унеможливорює не лише здійснення практичних заходів щодо створення останньої, але й саме розроблення її концепції.

Відтак особливості середовища формування соціально-орієнтованої економіки у перехідному постсоціалістичному суспільстві обумовлюють пов'язані з цим переходом ризики. Виділено 2 групи ризиків: вибору моделі соціального захисту та формування негативного соціального капіталу.

Першу групу ризиків складають загрози обрання неадекватної моделі, невизначеності вибору (зволікання з формуванням національної моделі), десинхронізації і неузгодженості ринкових і соціальних реформ. Встановлено, що серед держав транзитивного суспільства найбільший прояв всі ці ризики отримали у країнах колишнього СРСР, де відсутність свідомого вибору моделі соціального захисту зумовлює фактичний дрейф у бік ліберальної моделі, неадекватної ні очікуванням населення, ні сформованому «неліберальному» ринку. Зроблено висновок, що саме реалізація цих ризиків

заблокувала створення в означених країнах соціально-орієнтованої економіки.

Додаткові обмеження на можливість розбудови соціального вектору ринкових реформ у транзитивних суспільствах накладає прискорене накопичення двох форм негативного соціального капіталу – олігархічних структур та корупційних мереж. Було визначено, що ризики формування соціального капіталу олігархічних структур виникають на етапі ринкової трансформації, а ризики реалізації його наслідків – у пост-трансформаційний період розбудови інститутів щойно створеної ринкової економіки.

У підсумку дисертації проаналізовано поточний стан соціальної сфери та окреслено шляхи реформування системи соціального захисту в сучасній Україні. Показано, що трансформаційний період розвитку країни відзначається десинхронізацією економічних і соціальних реформ та рухом у бік консервативної моделі соціального захисту, яка зберігає за державою значні функції з підтримки соціальної сфери. Консервативний сценарій соціалізації економіки оцінено як адекватний умовам транзитивного суспільства: недостатнім темпам зростання економіки й обмеженості бюджетних коштів; слабкій довірі до держави; посиленню авторитарних форм здійснення реформ за підміни загальносоціального консенсусу домовленостями влади й олігархату; поведінковим факторам (інерції, униканню невизначеності, патерналістським упередженням). Наявність цих рис є вагомим аргументом проти реалізації у транзитивному суспільстві ліберальної та соціал-демократичної моделей соціального захисту. Перевагою консервативної моделі в умовах України є також акцент на забезпеченні соціальної захищеності працюючих, пріоритетність якої визначається радикальним знеціненням праці за роки трансформації. Тому зміцнення інституційної бази соціального захисту працюючих громадян слід вважати нагальним тактичним завданням формування соціально-орієнтованої економіки у пост-трансформаційний період: саме його вирішення закладе основу для економічного зростання, необхідного для досягнення її

стратегічної мети – підвищення добробуту та активізації системи соціального забезпечення широких верств населення.

Проте основа консервативної моделі – заміщення системи соціального забезпечення всього населення механізмами соціального страхування його працюючої частини – вступає в протиріччя з чинниками соціокультурного середовища транзитивного суспільства, тому її повномасштабне відтворення у пострадянських країнах мало ймовірно. Отже слід наголосити на тривалості формування консервативної моделі та необхідності суспільного контролю за її формуванням з метою її своєчасного й адекватного корегування.

Такий контроль у сучасній Україні не може здійснювати сама держава, зважаючи на кризове падіння суспільної довіри до її інституцій. Компенсаторну функцію тут здатне взяти на себе громадянське суспільство, яке пропонує багато форм самоорганізації населення. Тому на перший план політики соціалізації розвитку пост-трансформаційного суспільства мають висуватися завдання зміцнення соціальних комунікацій між суспільством, бізнесом і державою – проте за умови створення і реалізації продуктивної стратегії руйнування структур негативного соціального капіталу.

Ключові слова: соціалізація економіки, соціально-орієнтована ринкова економіка, транзитивне суспільство, соціальний захист, соціальний капітал.

ABSTRACT

Hretska-Myrgorodska V.V. Peculiarities of the Social Oriented Economy Creation in Transitive Societies. – Qualification scientific work as a manuscript.

Thesis for the Candidate of Sciences degree in Economics, specialty 08.00.01 – Economic Theory and History of Economic Thought. – V.N. Karazin Kharkiv National University, Ministry of Education and Science of Ukraine, Kharkiv, 2019.

Dissertation presents results of a systemic-theoretical study of a problem of the social oriented economy formation within the transitive societies that carry out

a “double shift”, changing the governance mechanism in economy and the conception of social priorities in a society. Methodological integration of various scientific approaches to the social structuring enabled to discover those institutional, behavioral and resource peculiarities and determinants of evolution of the transitive societies that predetermine both the restrictions for realization of the market reforms and risks for the formation of their social vector. The contradictory role of the state in transformation processes was exposed with underpin that the social oriented economy formation that always grows out of a conscious institutional restructuring, in the post-socialist society can be carried solely with a key support on institutes of the social capital and self-organization of population. In view of the European experience of social policy development, the ways of adaptation of the global social oriented market economy models to conditions of Ukraine were developed and the priority measures on creation of a national social oriented economy model were verified.

One of fundamental tendencies of the global economic system advancement in the 21st century lies in its principal transitivity. The contemporary world community is undergoing numerous current transformations, takes possession of the new socio-economic prospects, constantly changes micro- and macro proportions between the elements of its structure. The general vector of these transformations is aimed at the increase of efficiency of all economic and societal components interaction, on institutionalization of different variants of the social oriented market economy; however, the experience of different countries also testifies the nonlinearity of transitory processes, their different speed and factor base. Such conditions raise the importance of revealing the national peculiarities of integration of the market economy in the general societal environment, searching the optimum forms of conjunction of productive forces of the market and state for a decision of social problems via coordination of economic efficiency and social validity.

In transitive post-socialist sociums the outlined features of the economy socialization process become aggravated by a necessity of realization of a "double

shifting" (change of the non-market mechanism of economy governance and the concept of social priorities of a society). It predetermines the specificity of the social oriented market economy formation as well as of a respective state policy (as such type of economy may not become a product of a spontaneous development, and is rather formed by a purposeful activity of the state).

Thus, the problematics of the social oriented economy formation within the transformation societies covers a wide circle of questions, among which in this dissertation study we have: proved its conceptual bases; revealed the role of the social capital; disclosed the behavioral determinants of its evolution in different (first of all, transitive) types of societies; described the institutional maintenance necessary for synchronization of the market and social reforms; revealed the optimum algorithm of formation and further advancement of the social market model within the transitive economy.

In a contemporary science the theories of economy socialization comprise conceptions of the mixed economy that focus on the optimum alliance of social validity and economic efficiency. All available models of the market economy socialization emphasize the overlapping of the effective rivalry mechanism with the purposeful activity of the state aiming at maintenance of social guarantees and protection. The evolution of the specified theories has been occurring around the search of the optimum integration mechanism of productive forces of the market, state, and (later on) the self-organization of the population as effective basis for resolution of the vital social problems. Significant landmarks on this way researchers consider the models of the social state, the state of well-being, and the social market economy.

The conception of the social oriented economy forms a subsequent step in development of the economy socialization methodology. The market transformation in the post-socialist countries began at the time when the evolution of the market system itself has already entered the post-industrial (information) stage. The latter puts forward the priorities of developing a person as both a worker and society member, and thus transforms the market incentives and driving forces,

making them to outboud the individualistic concept of behavior of “homo economicus”. This predetermines a necessity of the respective changes in conceptual background of the economy socialization based on a new model of a person as a socio-economic agent.

We have disclosed the fundamentals of the social oriented economy conception that proved to embrace the system of factors of its formation as well as their behavioral determinants.

1. Existence of the advanced market economy as the environment of the social agents interaction capable to ensure the economic growth and individual / public well-being.

2. Presence of a “efficient state” capable to provide the external conditions for this well-being (social rights, guarantees and safety) by performing the functions: arrangement of an institutional structure of both economic system and society, and selection of an optimum structure of the public boons.

3. Influence of the socio-cultural and behavioral factors: owing to divergences in ways of their historical evolution the members of different societies can accept economic decisions in a quite different way and not always proceeding from a principle of rationality, so that their choice may strongly deviate from an optimum.

4. Reliance on the social capital as on a key resource of the whole economic system that provides its harmonious inclusion in the societal public environment.

5. Recognition of a societal consensus achievement via the universal social dialogue in a role of a main precondition of the social oriented economy formation.

In the offered conceptual system the social capital plays a part of a “third force”, alongside with the market and the state, acting as a key determinant of the “economic order” observance. Its essence is unfolded through: 1) communications (links), structures and networks; 2) norms, rules and values; and 3) confidence.

An approach to the social capital as to a resource of the social oriented market economy formation puts forward a problem of its measurement. We found that among the most developed is a quantitative interpretation of a confidence that

may be carried out by two basic methods, sociological and experimental. More difficult for the measurement proved to be the determinants of this confidence, the so called “socio-cultural guide marks” of each socium that are quantitatively interpreted by a comparison method. The most debatable is the problem of measuring the institutional component of the social capital, the social links (communications), norms and rules. Here a method of dimension of the social dysfunction and its key parameters (e.g., a quantity of negative events) is applied.

The precondition of the real “switching” of the social capital in the development of the social oriented economy lies in a precise understanding of the channels through which it can influence the economic efficiency and societal well-being. We have allocated three such channels: informational, coordinational and subjects’ preferences formation.

On the other hand, it has been established that the social capital of different societal groups can derivate, besides the positive, some essential negative spillovers, and it is the study of the latter that becomes very important for defining the ways of adaptation of the social oriented economy general conception to various national societies. We found that the negative consequences of the social capital can be represented at 3 levels: for the participants incorporated by a certain structure of communications (links), for other agents – outsiders of an analyzed community, and also for the development of a society as a whole. Uniting criteria of a level of display and a structure of the social capital, the matrix of the “negative social capital” was developed that defines undesirable consequences of each component of such a capital submitted on all appropriate levels.

The apposition of the general conceptual bases of the social oriented market economy to a specificity of institutional structure of transitive societies has shown that the peculiarities and even the opportunity of the market transformations socialization are essentially limited by the institutes generated during the previous development of a centrally planned economy. Therefore a thorough consideration of mechanisms of their alteration makes an obligatory precondition of the market and social reforms success in all post-socialist countries.

We have allocated three groups of peculiarities, namely, 1) institutional; 2) behavioral; and 3) resource-technological. Institutional features are predetermined by a necessity of transformation of the non-market economy and development of a new mechanism of its integration in the societal environment. Here the task of the state consists of the conscious incorporation in its policy of market reforms the institutional bases of the social oriented market system model; however its solution is blocked by a number of institutional relics of the socialist epoch that hamper reforms. The majority of them were found to be a part of an inherited by a transitive society institutional structure of social protection and granting of the public boons that is principally incompatible with the one accepted within the social oriented market economy. The destruction of these elements of social guarantees of a planned economy during the market transformation has not resulted in their de-institutionalization in a transitive society. Therefore the social orientation in the post-socialist countries must not only provide optimization of structure and mechanism of granting the public boons, but also is obliged to take into account the behavioral peculiarities of a transitive economy subjects.

The key behavioral features that should be overcome for the social reforms activation include two of them, the inertia of actions and the low confidence in the state. Inertia effect of behavior is caused by a number of stereotypes of the people's expectations that are defined by the generated combination of the socio-cultural determinants. Its quantitative parameter is the duration of the period of inertia of a certain behavior stereotype which depends on a number of its followers and an extent of their favor to it. With the time both parameters can be decreased by the measures of the state policy that convinces the stereotype carriers in expediency to follow the alternative stereotypes. Thus the period of inertia defines directions of the reformation policy.

For the post-socialist countries it means a compulsion of providing social orientation to each measure of the market economy development. The transitive societies require the outstripping creation of institutes of a new effective social protection system before the formation of institutes of the market economy. And it

puts forward the rigid requirements to a selection out of the international practice of the most adequate models of social oriented economy as well as to their adaptation to the conditions of each separate post-socialist country.

The resource features of creation of the social oriented economy within a transitive society are connected to a deficit of funds accessible for maintenance of the social guarantees. These restrictions lead to inability of the state to provide the general social security, the basic principle of the social oriented economy socially. So they impracticcate not only the realization of the practical measures aimed at its formation but even the development of its initial conception.

Thus the peculiarities of the environment of the social oriented economy formation in the transitive post-socialist society cause the risks associated with this transition. Two risk groups were allocated: of a choice of the social protection model and of formation of the negative social capital.

The first group comprises threats of selecting the inadequate model, of a choice uncertainty (a delay with formation of a national model), and of de-synchronization and mismatch of the market and social reforms. We found that, among the states of a transitive society, the greatest manifestation of all these risks is demonstrated by the post-USSR countries where the absence of a conscious selection of the social protection model keeps predetermining the actual drift towards the “liberal” model that is inadequate both to the expectation of population and to the generated “non-liberal” market. The conclusion was made that the realization of these risks takes the key responsibility for the complete blocking of creation of the social oriented economy in the mentioned countries.

The additional limitations on opportunity to develop a social vector of market reforms in transitive societies are imposed by accelerated accumulation of two forms of the negative social capital, associated with the oligarchic structures and corruption networks. We determined that the risks of the formation of the social capital of the oligarchic structures arise at initial stages of the market transformation, and risks of realization of its consequences – at a post-transformational period of development of a newly created market economy

institutes.

The final part of the dissertation analyses the current condition of the social sphere and outlines the ways of reformation of the social protection system in contemporary Ukraine. It is shown that the transformation period of the country's development differs by de-synchronization of the economic and social reforms and by the movement towards a "conservative" model of the social protection which retains with the state the significant functions of the social sphere support. The conservative scenario of economy socialization is estimated as quite adequate to conditions of a transitive society, such as the insufficient rates of growth in economy and deficit of the budget assets; very low confidence to the state; the strengthening of the authoritarian forms of the reforms realization with the substitution of the universal societal consensus by the partial arrangements of authorities and oligarchate; the behavioral factors (inertia, uncertainty avoidance, paternalistic expectations of population etc.). The presence of these features we consider a powerful argument against the realization in a transitive society of the "liberal" and "social-democratic" models of the social protection. An additional advantage of the "conservative" model in conditions of Ukraine we see in its stress on maintenance of the social security of the working people, priority of which is determined by a radical depreciation of labor during transformation years. Therefore the strengthening of the institutional fundament of social protection of the working citizens should be considered an urgent tactical task of the social oriented economy formation in a post-transformational period, as its resolution will lay a basis for an economic growth necessary for the achievement for its strategic aim – the increase of the well-being and activation of system of the social security for the wide layers of population.

However an origin of the "conservative" model – the replacement of the system of social security of the whole population by mechanisms of the social insurance of its working part – comes into a conflict with factors of the socio-cultural environment of a transitive society. Hence its full-scale reproduction in the post-USSR countries seems improbable. Therefore it is necessary to emphasize on

the continuance of formation of the “conservative” model and on necessity of the public control for its formation with aimed at its duly and adequate updating.

Such a control in contemporary Ukraine can not be established by the state that suffers from a crisis fall of societal confidence to its institutes. The compensatory (insuring) function here may and must be undertaken by a civil society that offers many forms of self-organization of the population. Therefore we concluded that the primary task of the policy of advancing a post-transformational society should embrace the strengthening of the social communications between a society, business and state – but only provided that the productive strategy of destruction of structures of the negative social capital is created and fully realized.

Key words: socialization of economy, social oriented market economy, transitive society, social protection, social capital.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

I. Праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

Статті в зарубіжних наукових фахових виданнях та прирівняних до них вітчизняних виданнях, що включені до міжнародних наукометричних баз:

1. Грецька-Миргородська В.В. Особливості вибору моделі соціально-орієнтованої економіки в умовах ринкової трансформації // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». 2018. № 4. Том 29 (68). С. 6-11 (*Index CopernicusI*). (0,67 д.а.).

2. Грецька-Миргородська В.В. Формування соціально-орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу // Ефективна економіка. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (*Index Copernicus*). (0,49 д.а.).

3. Грецька-Миргородська В.В. Концепції соціалізації економіки: що нового вносить поведінковий підхід? // Науковий Вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. № 20. С. 117-121 (*Index Copernicus*). (0,74 д.а.).

4. Грецька-Миргородська В.В. Формування негативного соціального капіталу в період ринкової трансформації // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2018. Вип. 30. Ч. 3. С. 7-11 (*Index Copernicus*). (0,76 д.а.).

5. Грецька-Миргородська В.В. Динаміка соціального забезпечення в Україні за період від початку ринкової трансформації // Ефективна економіка. 2019. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (*Index Copernicus*) (0,34 д.а.).

6. Грецька-Миргородська В.В., Максимов М.С. Концепції соціально-орієнтованої економіки та поведінковий підхід як змістовний базис для державної політики в сфері місцевого соціально-економічного розвитку // Бізнес Інформ. 2019. № 8. С. 83-94 (*Index Copernicus*) (1,11 д.а.).

Статті в наукових фахових виданнях України:

7. Грецька В.В. Европейский опыт формирования и функционирования системы социально-рыночного хозяйства // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна». 2001. № 530. С. 17-20 (0,42 д.а.).

8. Грецька-Миргородська В.В. Інституалізація соціальних прав в Євросоюзі: аналіз тенденцій стандартизації // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна». 2017. Вип. 93. С. 41-47. (0,4 д.а.).

II. Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації (тези доповідей):

9. Грецька В.В. Использование германского опыта для формирования социально-рыночной экономики в Украине // Пермский регион: история, современность, перспективы: Материалы Международной научно-практической конференции, 3-5 февраля 2001 г. : тезисы докл. Березники, Верхнекамский госуниверситет, 2001. С. 323-325 (0,05 д.а.).

10. Грецька-Миргородська В.В. Показники соціально-орієнтованої економіки та фактори, що їх формують // Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети: збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції, 19-20 січня 2018 р.: тези доп. Запоріжжя, Східноукраїнський інститут економіки та управління, 2018. Ч. 1. С. 55-59 (0,08 д.а.).

11. Hretska-Myrgorodska V. and Maksymov M. Creation of a socially-oriented economy through territorial development strategies: behavioral approach // The Economies of the Balkan and Eastern European Countries in the changing World: Book of abstracts, 11-13 May 2018 : abstr. Warsaw, 2018. P. 73-74. URL: <http://ebeec.teikav.edu.gr/documents/2019/ebeec2019abstracts.pdf> (accessed date: 09.09.2018) (0,1 д.а.).

12. Грецька-Миргородська В.В. Поведінковий підхід в питаннях формування соціально-орієнтованої економіки на рівні місцевого самоврядування // Соціальне підприємництво: теорія, практика та

міжнародний досвід : зб. матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, 18 травня 2018 р. : тези доп. Київ, 2018. С. 124-127. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/Faculty_of_Economics_and_Administration/news/20180613/18-5454.pdf. (дата звернення 09.09.2018) (0,14 д.а.).

13. Грецька-Миргородська В.В. Негативні наслідки соціального капіталу: зміст і класифікація // Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 28-29 вересня 2018 р.: тези доп. Одеса: Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, 2018. С. 193-195 (0,11 д.а.).

14. Грецька-Миргородська В.В. Особливості вибору моделі соціально-орієнтованої економіки в Україні // Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції, 10 листопада 2018 р. : тези доп. Полтава, Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2018. Ч. 2. С. 15-16 (0,02 д.а.).

ЗМІСТ

ВСТУП.....	22
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	29
1.1. Еволюція та сучасна сутність концепції соціально-орієнтованої ринкової економіки	29
1.2. Соціальний капітал як ключова складова соціально-орієнтованої економіки.....	52
Висновки за розділом 1.....	81
Розділ 2. РИЗИКИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ У ТРАНЗИТИВНИХ СУСПІЛЬСТВАХ.....	85
2.1. Особливості і ризики формування соціального вектору ринкових перетворень	86
2.2. Ризики вибору моделі соціального захисту	106
2.3. Формування негативного соціального капіталу в період розбудови ринкової економіки	132
Висновки за розділом 2.....	155
РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....	162
3.1. Реформування соціальної сфери: оцінка результатів та сучасного стану.....	164
3.2. Актуальні напрями формування соціально-орієнтованої економіки ..	189
Висновки за розділом 3.....	207
ВИСНОВКИ	212
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	2127
ДОДАТКИ.....	246

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. Концепції соціалізації економіки спрямовані на пошук оптимального поєднання продуктивних сил ринку і держави для вирішення соціальних проблем на підставі узгодження принципів економічної ефективності та соціальної справедливості. Незважаючи на відмінності, вони мають спільні аспекти, серед яких ефективний ринок і активна роль держави у забезпеченні соціальних гарантій і захисту.

Масштабний перехід до ринкової економіки, який охопив країни планової економіки наприкінці минулого віку, ініціював дослідження, присвячені питанням щодо особливостей соціалізації економіки в транзитивних умовах, зокрема під час ринкової трансформації. Актуальність цих питань обумовлюється тим, що, по-перше, на відміну від попереднього досвіду досліджень теоретичних та прикладних аспектів формування моделей соціалізації економіки, які проводилися на базі вже сформованої ринкової системи, у даних умовах здійснювався перехід від неринкового типу економіки. По-друге, ринкова трансформація розгорталася фактично вже в умовах інформаційної економіки, яка висуває нові вимоги до розвитку людини як працівника та призводить до трансформації ринкових стимулів і рушійних сил. Це обумовлює необхідність розвитку теоретичної бази соціалізації економіки в умовах ринкової трансформації. Актуальність даної проблематики з прикладної точки зору обумовлюється практичними завданнями державної політики щодо подальшого розвитку ринкових та соціальних реформ у постсоціалістичних країнах.

Проблематика формування соціально-орієнтованої економіки у період ринкової трансформації охоплює широке коло питань, серед яких: обґрунтування та розвиток її теоретичних засад; інституційне забезпечення ринкових і соціальних реформ; роль соціального капіталу; поведінкові фактори у формуванні соціально-орієнтованої економіки та інші.

Значний внесок у розробку концептуальних засад соціалізації економіки внесли фундаментальні роботи В. Гейця, О. Длугопольського, Л. Ерхарда, А. Мюллера-Армака, В.Ойкена, Ф. Хайєка та інших авторів. Дослідженню особливостей перехідної економіки та ринкової трансформації присвячені роботи вітчизняних вчених А. Гриценка, В. Лазаренка, Н. Паніної, В. Соболева та ін. Різноманітні аспекти соціального капіталу та ролі довіри досліджувалися у роботах П. Бурд'є, Н. Гражевської, Дж. Коулмана, А. Москвіної, С. Тютюнникової, Ф. Фукуями та ін. Дослідженню поведінкових факторів присвячені роботи К. Бруннера, О. Вільямсона, Д. Канемана, Т. Меркулової, Г. Саймона, А. Тверські та ін.

Результати цих досліджень склали методологічну основу дисертаційної роботи, яка присвячена розкриттю особливостей формування соціально-орієнтованої економіки, що обумовлені залежністю від попереднього розвитку і процесами ринкової трансформації.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота готувалась в період навчання здобувача в аспірантурі Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна у 2000-2003 рр. Завершення виконання дослідження відбувалось у 2018-2019 рр. в межах планової теми НДР Каразінської школи бізнесу Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна «Розробка інструментарію реалізації стратегії розумної спеціалізації Харківського регіону» (№ держ. реєстрації 0118U002040), де особисто здобувачем розроблено методологічні засади розробки та реалізації регіональної соціальної політики на основі концепції соціально орієнтованої ринкової економіки з урахуванням поведінкового підходу.

Мета та завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є виявлення та розкриття змісту особливостей формування соціально-орієнтованої економіки в транзитивних суспільствах. Досягнення цієї мети передбачає постановку та вирішення наступних завдань:

- проаналізувати розвиток теорій соціалізації економіки й обґрунтувати

концептуальні засади соціально-орієнтованої ринкової економіки;

- розкрити сутність соціального капіталу як ресурсу соціально-орієнтованої моделі ринкової економіки;

- проаналізувати особливості формування соціально-орієнтованої економіки як передумови ризиків такого формування у трансформаційний та пост-трансформаційний періоди розвитку постсоціалістичного суспільства;

- охарактеризувати негативні наслідки соціального капіталу та форми їх прояву в умовах транзитивного суспільства;

- виявити особливості і тенденції стандартизації соціальних прав та умов життя як напрямку інституціоналізації соціального захисту;

- на основі аналізу світового досвіду розбудови соціальної сфери розкрити особливості та обґрунтувати актуальні напрями формування соціально-орієнтованої ринкової економіки в Україні.

Об'єкт та предмет дослідження. *Об'єктом* дослідження є процес формування соціально-орієнтованої економіки у транзитивних суспільствах.

Предметом дослідження є особливості формування соціально-орієнтованої економіки, які визначаються умовами розвитку та змістом реформаційних процесів транзитивного постсоціалістичного суспільства.

Методи дослідження. Дослідження проводилося із застосуванням загальнонаукових та спеціальних методів аналізу. Порівняльний аналіз концепцій соціалізації економіки (підрозділ 1.1), розкриття змісту соціального капіталу (підрозд. 1.2), його негативних наслідків (підрозділ 2.3) проводилося з застосуванням методів наукової абстракції, аналізу та синтезу. Методи системного та структурного аналізу використано при обґрунтуванні концептуальних засад соціально-орієнтованої економіки (підрозділ 1.2), систематизації негативних наслідків соціального капіталу (підрозділ 2.3), структуруванні ризиків формування соціально-орієнтованої економіки (підрозділ 2.2), аналізу результатів соціальних реформ та їх особливостей в Україні (розділ 3). Інструментарій поведінкової економіки застосовано щодо розвитку концептуальної бази соціально-орієнтованої економіки (підрозділ

1.2), аналізу її особливостей та ризиків у період ринкової трансформації (підрозділи 2.1, 2.2). Методи статистичного аналізу використовувалися при дослідженні взаємозв'язків між ставленням населення щодо ринкової економіки та демократії (підрозділ 2.1), часових рядів емпіричних даних щодо забезпечення населення соціальними послугами (підрозділ 3.1). Матричний підхід застосовано для побудови матриці негативного соціального капіталу. Представлення результатів емпіричного аналізу здійснювалося у багатьох випадках за допомогою графічного методу (розділи 2, 3).

Інформаційну базу дослідження становлять фундаментальні праці, наукові статті вітчизняних та зарубіжних вчених; національне законодавство та міжнародні нормативні документи; статистичні дані Державної служби статистики України та статистичних установ інших країн; інформаційні та аналітичні матеріали міжнародних організацій; результати вітчизняних та міжнародних опитувань та обстежень, що представлені у відкритому доступі.

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

удосконалено:

- розуміння оптимальних напрямів формування соціально-орієнтованої економіки в умовах постсоціалістичних суспільств: випереджальне творення інститутів соціального захисту перед інститутами ринкової економіки, надання ним вирішальної національної специфіки та опора на механізми самоорганізації населення;

- методологію дослідження соціального капіталу за рахунок систематизації його складових (структура, норми, довіра) та рівнів прояву його наслідків (група, аутсайдери, суспільство), представлених матрицею негативного соціального капіталу, з визначенням шляхів елімінації основних форм останнього (олігархізації та корупції) у транзитивних суспільствах;

- класифікацію ризиків для формування соціально-орієнтованої економіки у постсоціалістичних суспільствах шляхом виділення загроз

вибору моделі соціального захисту, які включають обрання неадекватної національним умовам моделі, невизначеність вибору (неприйняття чи зволікання прийняття рішення щодо формування моделі), десинхронізацію ринкових і соціальних реформ, та ризику формування негативного соціального капіталу;

дістали подальшого розвитку:

- визначення причин блокування соціальної спрямованості ринкових реформ у постсоціалістичних суспільствах, які полягають в особливостях соціокультурного середовища, таких, як: висока схильність до уникання невизначеності; інерційність поведінки; наявність короткого радіусу міжособистісної довіри та низької довіри до інститутів держави;

- теоретичне трактування пріоритетних напрямів розбудови соціально-орієнтованої економіки у різних типах суспільства шляхом включення до її концептуальних засад поведінкових (особливості прийняття рішень економічними агентами), ресурсних (особливості функціонування соціального капіталу) та інституційних (рівень довіри) чинників;

- уявлення щодо еволюції європейської практики соціальної політики у напрямку стандартизації і розширення прав працюючих, як основи забезпечення соціального захисту інших категорій громадян.

Практичне значення одержаних результатів. Теоретичне значення отриманих результатів дослідження полягає в розширенні наукових уявлень щодо особливостей формування сучасної соціально орієнтованої економіки у постсоціалістичних країнах, обумовлених інституційними та поведінковими чинниками. Результати дослідження використані в навчальному процесі на факультеті міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна при розробці методичного забезпечення викладання дисциплін «Економічна теорія», «Макроекономіка», «Економічна історія» (довідка № 4002/51 від 27.06.2019 р.).

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути застосовані в процесі удосконалення державної соціальної політики в процесі реалізації сучасних трендів соціального захисту, розвитку та подолання негативних наслідків соціального капіталу.

Результати дослідження в частині рекомендованих напрямів розбудови соціальної сфери в Україні, висновки щодо розвитку комунікацій та партнерства між державою, бізнесом і суспільством використані у діяльності департаменту бюджету і фінансів Виконавчого комітету Харківської міської ради при розробці цільових програм фінансового розвитку (довідка № 8-04/89/1 від 21.05.2019 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійною науковою працею, яка містить результати, отримані особисто автором. У роботах [297] і [299], виконаних у співавторстві, особистий внесок здобувача полягає, відповідно: у виділенні поведінкових засад планування соціального розвитку регіонів, та у визначенні обмежень впровадження елементів моделі соціально-орієнтованої економіки у різних регіонах України.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати дисертаційного дослідження оприлюднені автором на 6 міжнародних і всеукраїнських наукових конференціях: «Пермский регион: история, современность, перспективы» (3-5 лютого 2001, м. Березники), «Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети» (19 січня 2018, м. Запоріжжя), «The Economies of the Balkan and Eastern European Countries in the changing world» (11-13 травня 2018, м. Варшава, Польща), «Соціальне підприємництво: теорія, практика та міжнародний досвід» (18-19 травня 2018, м. Київ), «Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища» (28-29 вересня 2018, м. Одеса), «Актуальні питання економіки, обліку, фінансів і права» (10 листопада 2018, м.Полтава).

Публікації. За результатами дисертаційного дослідження опубліковано 14 наукових праць обсягом 5,43 д.а. (із них 4,87 д.а. належать особисто

автору), у тому числі 8 статей у наукових фахових виданнях України, з них 6 статей – у виданнях, що входять до міжнародних наукометричних баз даних.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Повний обсяг роботи становить 258 сторінок. Основний зміст дослідження викладено на 196 сторінках. Дисертація включає 27 таблиць та 35 рисунків. Список використаних джерел складається із 303 найменувань на 29 сторінках. 6 додатків розміщені на 13 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Концепції ринкової економіки, які орієнтовані на вирішення проблеми оптимального поєднання соціальної справедливості та економічної ефективності, набули широкої популярності, починаючи з середини минулого століття. У сучасному тезаурусі економічної теорії існує досить широкий спектр близьких за формою і змістом термінів, що відображають ці концепції: соціальне ринкове господарство (економіка), соціально-орієнтована економіка, соціальна економіка, економіка (держава) добробуту та ін. З певною мірою умовності їх можна об'єднати під назвою «концепції соціалізації економіки». Основи цих концепцій були закладені ще в першій половині минулого століття і далі розвивалися в рамках відповідних економічних доктрин. У різних концепціях соціалізації економіки можна виділити спільну ідею щодо трактування суспільного добробуту, яка базується на принципах соціальної рівності, справедливості і захищеності. Забезпечення цих умов само собою є благом для індивідів і ці блага в умовах ефективного ринкового механізму призводять до підвищення їх матеріального добробуту.

Актуальні проблеми і протиріччя «вільно-ринкової» економіки і соціуму на початку нашого століття, з одного боку, і нові теорії, які висуваються як методологічна альтернатива ліберальному (переважно американізованому) «мейнстриму», з іншого, обумовлюють необхідність розвитку концептуальної бази моделей соціалізації економіки.

1.1. Еволюція та сучасна сутність концепції соціально-орієнтованої ринкової економіки

В економічній теорії різні точки зору на оптимальність функціонування економічних систем можна звести до протистояння шкіл, які намагаються

відстояти пріоритет ринкових або державних важелів впливу на економіку. Це протистояння виявляло себе протягом всієї історичної еволюції даних шкіл – від класиків політичної економії XVII – початку XIX ст. (А. Сміта, Д. Рікардо, А. Маршалла) з їх концепціями «невидимої руки» ринку та лесеферизму, через теорії «державно-монополістичного капіталізму» (А. Богданов, В. Ленін), раннього інституціоналізму (Т. Веблен, У. Мітчелл, К.-А. Віттфогель) та кейнсіанства, до сучасних неоліберальних (М. Фрідман, Ф. Хайек), неоінституціональних (Д. Норт), а з іншого боку – соціалістичних (К. Маркс, Ф. Енгельс) теорій та різноманітних концепцій неокласичного синтезу. І завжди наріжним каменем наукових дискусій біли розбіжності тлумачення «оптимального» ступеня, «допустимої» границі і інструментів впливу держави на економіку, або більш широко, уявлення про сумісність державного регулювання і ринку.

Висхідним пунктом класичної (ліберальної і неоліберальної) концепцій є однозначно негативне ставлення до втручання держави в економіку. Держава – це те, що обмежує свободу, тим самим вона автоматично виключається з механізмів природного порядку [1]. Принцип «презумпції винуватості» держави сповідається Л. Мізесом [2], пізніше прихильниками обмеження впливу держави на функціонування ринку стали М. Фрідман [3] та багато інших відомих економістів Заходу.

Проте завжди існувало й інше розуміння ролі держави – як передумови та джерела практичної свободи. Ще Г. Гегель зазначав: «Держава в собі і для себе є моральне ціле, здійснення свободи ...» [4]. Якщо розглядати свободу не як хаос і свавілля, а як позитивну впорядковану діяльність, то можна помітити, що держава не може бути більш деспотичною, ніж це їй дозволяє суспільство. А суспільство схильне погоджуватися з можливим свавіллям і несправедливістю державних дій до тієї міри, до якої воно саме не здатне забезпечити порядок і стабільність. Тому втручання держави в економіку слід вважати не лише допустимим, а обов'язковим (і навіть ключовим) елементом продуктивного розвитку ринкової економічної системи. Саме така позитивна

передумова склала специфіку поглядів на «економічний лібералізм» представників кейнсіанської, інституціональної та соціалістичної (особливо марксистської) економічної теорії.

На сьогоднішній день найбільш поширеним у світовій науці є збалансований підхід, який передбачає необхідність поєднання ринкових можливостей саморегуляції з інструментами державного регулювання економіки [5; 6; 7; 8; 9; 10; 11] задля нівелювання негативних процесів, що виникають на різних рівнях її розвитку. Уособленням такого підходу стала категорія гібридної, або «змішаної» економічної системи, як оптимальної для всіх країн і суспільств на сучасному етапі еволюції людства. Ця категорія була введена у науковий обіг П. Самуельсоном ще у 50-ті роки ХХ ст., і з того часу у науковій літературі з'явилося безліч її визначень та моделей (американська, німецька, японська, соціал-демократична та ін.). Проте важливо підкреслити, що за всіх розбіжностей у тлумаченні цієї категорії, всі її адепти наголошують на однаковій її відмітній особливості: «програмою-максимум» державного втручання у межах ринкової економіки або розширення підприємницьких свобод у межах соціалістичної економіки слід вважати оптимізацію функціонування лише самої економічної сфери, яка, будучи таким чином «вдосконалена», зможе самостійно вирішувати всі проблеми у своєму загальносоціальному оточенні.

Саме категорія змішаної ринкової економіки склала теоретичну і практичну передмову для розвитку протягом другої половини ХХ ст. інституціональною та кількома іншими науковими школами ідей соціалізації економіки, а згодом і виникнення такого її різновиду, як «Soziale Marktwirtschaft» – соціально-ринкової економіки. Проте кінцевою метою останньої авторами (А. Мюллером-Армаком, Ф. Бромом, В. Ойкеном, А. Рюстовом, Ф. Оппенгеймером, Л. Ерхардом та ін.) з найперших кроків було проголошено гармонізацію взаємовідносин між різними підсистемами суспільства, а головним напрямом – деяке обмеження важелів ринкової саморегуляції економіки та їх поєднання з можливостями державного впливу

на більшість аспектів середовища її розвитку – як внутрішнього, так і зовнішнього (загальносоціального) [12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19]. Показовим є визначення «соціально орієнтованої економіки» одним з авторів її концепції, згідно з яким під нею слід розуміється «... притаманна капіталістичній, змішаній і будь-якій іншій економіці особлива форма господарювання, так спрямовувана і регульована державою і всім суспільством, що кінцеві його цілі підпорядковуються не інтересам самих лише власників засобів виробництва та підприємств, але також і всіх інших учасників процесу, у тому числі безпосередніх виробників матеріальних благ» [17, с. 4].

Таким чином, концепція соціально-орієнтованої ринкової економіки тяжіє до центристського положення на шкалі ринок – держава та оптимального поєднання їх впливу на добробут членів суспільства, розглядаючи продуктивну роль держави в питаннях соціального захисту та гарантії соціальних прав, надання суспільних благ, встановлення і підтримання інституційної структури, що забезпечує ефективне функціонування основних інструментів ринку.

Якими обставинами була викликана поява такої концепції у світовій економічній науці і чи була у ній дійсна потреба? Зрозуміло, що її теоретичні і практичні передумови розвивалися поступово, пройшовши у своєму розвитку кілька етапів, починаючи ще з кінця минулого століття. Ідеологія колективної солідарності дозволила в різних країнах західної цивілізації осмислювати у різних термінах «соціальної держави» (в німецькомовних країнах) і «держави добробуту» (в англomовних країнах) проблеми справедливого суспільного розподілу і перерозподілу в умовах вільного ринку. Індустріальний ринок і демократична система породили з одного боку, зростання національного багатства, з іншого – соціальне протистояння різних суспільних верств. У цих умовах здійснюється пошук механізмів рівності і справедливості.

Починаючи з другої половини XIX ст. на основі аналізу типу розподілу

і обміну вироблених благ робляться спроби періодизації економічного розвитку систем. На початку ХХ століття Т. Веблен створив глобальну доктрину соціально-економічного прогресу на базі глибокого дослідження розвитку промислової системи, доповненого вивченням інституційної структури суспільства [20, с. 302-304].

Початок ХХІ ст. відзначається переходом до постіндустріального розвитку. «Тисячоліттями суспільство базувало своє життя на матеріальному виробництві, а в постіндустріальному суспільстві ... на частку промисловості та сільського господарства припадає менше 13% зайнятих, і абсолютно панівною стає сфера послуг, тобто освіта, наука, культура і інші галузі, що забезпечують потреби людини, її всебічний розвиток» [2121, с. 42].

Перехід до цього етапу означав: а) трансформацію форм організації людської праці і її з'єднання із засобами виробництва; б) зміни механізмів (факторів) соціально-економічного розвитку, в) перетворення самої людини – як працівника, споживача і особистості. Усі три зазначених процесу внутрішньо взаємопов'язані, мають строго координовану природу, але різняться за спрямованістю і швидкістю змін, що відбуваються.

Трудова діяльність є базою функціонування будь-якого соціуму, тому зв'язок між ними нерозривний і взаємний. З одного боку; трудові відносини безпосередньо втілюють існуючу матеріальну і духовну культуру суспільства; з іншого – характер і якість культури зумовлює і своєрідність цивілізації, і конкретний спосіб організації праці. У зв'язку з цим дослідники відзначають, що будь-якого роду громадські зміни здійснюються лише за допомогою (після) відповідних змін у трудових відносинах [22].

Ю. А. Васильчук [23] виділяє три ступені розвитку трудових відносин протягом ХХ ст.: 1) індустріальне суспільство початку ХХ ст.; 2) суспільство масового споживання 60-х років; 3) інформаційне суспільство кінця ХХ ст. На кожному з цих етапів активуються особливі групи здібностей людини, які зумовлюють трудову діяльність людей в нових умовах.

На першому етапі, у ході гострого соціального конфлікту між

найманими працівниками і капіталом, людина пройшла сувору школу промислової праці з суворою фабричною дисципліною, важкою фізичною працею, постійною загрозою безробіття і т.п. У той же час фабричний робітник освоював якісно нові умови праці, отримував необхідні для цього навички та здібності. Дана ситуація виробила новий підхід – мислити і діяти колективно, захищати свої права, апелюючи до законів і держави.

На другому етапі – перетворення фізичної праці і створення «дорогого працівника». Підприємства перетворилися в школи науково організованої фізичної праці, відбувся якісний перехід керівництва виробництвом від фахівців з машин до фахівців з науково організованої праці – до промислових інженерів, психологів, соціологів і т.д. «Уперше наука піднімає на новий щабель вже не стільки техніку, скільки самого працівника, формує його нові якості і нову «вартість». За тих же капіталовкладень продуктивність зростає втричі, і в галузях масового виробництва виникає система високих заробітних плат, система «дорогої людини» [23, с. 9].

Нове суспільство 60-х, завдяки масовому виробництву товарів і послуг, доступних для населення, масовій зайнятості та системі соціального захисту швидко прогресувало економічно і соціально. Гігантська власність середнього класу забезпечує абсолютно нові умови розвитку сім'ї та самої людини [23, с. 14].

В інформаційному суспільстві (третій етап) основною формою праці стає інтелектуальна праця, що вимагає великих професійних знань, доступу до інформаційних потоків, більш складної техніки і технології переробки знань, правового захисту результатів цієї праці. Ринкові переваги і лідерство підприємств стають результатом ефективного застосування знань і умінь співробітників, професійної кваліфікації, патентів, прав на дизайн і торгові марки, структури управління, які знайшли відображення в понятті інтелектуального капіталу – «це здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, створені ним самостійно

або залученими з боку як засобу створення нової вартості» [24, с. 31].

Найважливішою передумовою становлення постіндустріального суспільства слід вважати перетворення самої людини – і як працівника, і споживача, і особистості, що приймає відповідальні рішення. Визначальною категорією в розвитку системи стає культура людської особистості – «соціальна людина», у всьому її різноманітті розумових і фізичних здібностей, які вона використовує у всіх сферах життєдіяльності [23]. «Якщо основною фігурою останнього століття був підприємець, бізнесмен або керівник промислового підприємства, то до числа «нових людей» відносяться вчені, математики, економісти і розробники сучасних інтелектуальних технологій, у результаті чого пролетаріат неухильно витісняється когнітаріатом» [25, с. 116].

Д. Белл відзначає, що «постіндустріальні тенденції не замінюють попередні суспільні форми як «стадії» соціальної еволюції. Вони часто співіснують, поглиблюючи комплексність суспільства і природу соціальної структури» [26, с. 167].

Процес формування нового типу соціально-економічних систем заснований на перетворенні більшої частини трудящих у працівників інтелектуальної сфери, підвищення ролі інформації, згладжування звичних класових відмінностей і виникненні соціальної держави. Найбільш фундаментальною зовнішньою ознакою нового суспільства є переорієнтація виробництва зі створення матеріальних благ на надання послуг і вироблення інформації.

Відносно організаційних форм людської активності відзначається початок радикального зрушення від традиційних жорстко ієрархізованих підприємств до так званих «адаптивних корпорацій». З метою залучення дедалі більш кваліфікованих і креативних кадрів вони постулюють поступову відмову від однозначної орієнтації лише на економічні цінності (пріоритету максимізації прибутку), стимулюють пошуки організаційно-управлінських інновацій, формують мережеві механізми розподілу та творчий стиль роботи.

Усе це викликає серйозні зміни в системі соціальних інститутів, що відображають перехід від економіки, заснованої на стихійних законах ринку, до поняття «господарства», яке має не плановий, але «узгоджений» характер, від «економізованої» моделі суспільства до «соціологізованої», тобто формується «новий економічний порядок» господарської діяльності [25, с. 114]; [26, с. 170].

Технологічні досягнення кінця ХХ століття, що забезпечили високі стандарти споживання і високі вимоги до залучених у виробничий процес людей, викликали також модифікацію стимулів і мотивів діяльності. З одного боку, працівники вважають за краще працювати за меншу зарплату, якщо їм вдається самореалізовуватися на робочому місці, не виконувати рутинних операцій, самостійно приймати рішення, розраховувати на культурний та професійний ріст.

З іншого боку, відзначається прагнення все більшого числа людей присвячувати якомога більше часу самоосвіті, участі в громадських організаціях, сім'ї. Управління новим персоналом також вимагає іншого стилю керівництва, як на підприємстві, так і в масштабах всього суспільства. Зведення воедино цілей особистості, суспільства і корпорації дозволяє говорити про останню не тільки як про економічний, а й як про соціологічний інститут. Справедливо твердження Д. Белла, що описує зміну цілей організації на рівні підприємства: «У разі, якщо ми побудуємо континуум, на одному кінці якого знаходиться економізація, за якої всі аспекти організації зведені до стану засобів досягнення цілей виробництва і отримання прибутку, а на іншому соціологізація, коли всім працівникам гарантована робота, і задоволення від неї стає основною вимогою, то побачимо, що за останні тридцять років корпорація неухильно рухалася – що справедливо відносно до практично всіх її службовців – у сторону соціологізування» [27, с. 288].

Дана трансформація визначила тенденцію до соціалізації економіки, що стало домінуючою особливістю розвитку постіндустріального суспільства в другій половині 20-го століття: орієнтація економічного розвитку на

екологічні та гуманітарні критерії; формування нових соціальних стандартів і мотивацій, у цілому, нової якості життя.

В основі цієї тенденції лежить, з одного боку, досягнення високого ступеня господарського розвитку провідних держав світу, що створює можливості для підтримки нових стандартів якості життя населення, а з іншого – необхідність використання складної робочої сили як ключового фактора економічного зростання і забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, переходу до інноваційного типу відтворення, заснованого на потенціалі інтелекту, освіченості і творчості працівників.

Розглянемо основні моделі соціалізації економіки, які формувалися протягом досить тривалого періоду переважно в європейських країнах і на даний час є вихідними паттернами для реформування національних економік у напрямку даного вектора розвитку.

Соціальна держава. Уперше поняття «соціальна держава» було введено німецьким вченим Л. Штайном наприкінці XIX ст. [28; 29]. Він вважав, що соціальна держава «зобов'язана підтримувати абсолютну рівність у правах для всіх суспільних класів, для окремої особистості, яка самовизначається, завдяки своїй владі. Вона має сприяти економічному та суспільному прогресу своїх громадян, бо в кінцевому рахунку розвиток одного виступає умовою розвитку іншого, і саме в цьому сенсі слід говорити про соціальну державу» (див. [19, с. 219-220]).

Поняття «соціальне» визначало якісно новий зміст суспільного становлення на етапі індустріального розвитку. Середньовічне суспільство характеризується ієрархічністю; йому притаманні жорсткі рамки соціального розподілу на верстви населення, коли статус індивіда відіграє основну роль у суспільних відносинах і зв'язках. В основі середньовічного суспільства лежать ідеї боргу і сімейні цінності, так як сім'я виступає своєрідним донором у ситуації кризи і життєвих труднощів.

Індивідуалістичне суспільство, ґрунтуючись на інших принципах, підкреслювало незалежність особистості і професійну компетентність: саме

ці критерії визначали найважливіші життєві цінності і стратегії індивіда. Соціальна підтримка надавалася тим, хто зазнавав невдачі в ринковій конкуренції. У колективістському або постіндустріальному суспільстві особливе значення надається солідарності і взаємопідтримці, оскільки права і відповідальність поширюються на всіх членів суспільства.

Виборче право, формування страхової системи, що дозволяє знижувати виробничий і соціальний ризик, гарантований мінімальний дохід, забезпечення певного рівня добробуту – такі основні політичні дії з боку держави, спрямовані на зняття деструктивних наслідків ринкової конкуренції.

У кінці XIX століття у концепції соціальної держави найважливішими структурними елементами називають добробут громадян і втручання держави в найважливіші соціально-економічні процеси на підставі відповідних законів. До основних принципів добробуту в моделі соціальної держави відносяться: соціальна справедливість; соціальна рівність; забезпечення соціальних гарантій.

Держава добробуту (welfare state). Концепція «держави добробуту» формується в англomовних країнах, коли теорія суспільного і індивідуального добробуту оформлюється в самостійну область пізнання. У розробці даної моделі брали участь Е. Хансен, Г. Мюрдаль, П. Самуельсон, Р. Тітмус та ін. Держава добробуту – це модель ринкової економічної системи, для якої є характерними високий рівень життя населення, демократична форма правління, колективні гарантії соціальної підтримки [30; 31; 18; 19].

Головною ідеєю теорії держави добробуту є ідея забезпечення прийнятних для даного суспільства життєвих стандартів [32]. У цілому така держава не протиставляється ринковій економіці та демократичній політичній структурі. Завдяки цим критеріям державу добробуту деякі автори розглядають як актуальну модель демократичної трансформації українського суспільства [33].

Підходи до трактування держави добробуту неоднозначні, незважаючи на загальні ідеї про необхідність участі держави в забезпеченні соціального

захисту і добробуту членів суспільства. Р. Тітмус розрізняв «державу добробуту» як ідею і як реальність. На рівні ідеї вона мало співвідноситься з законами ринку, а тому є недосяжним ідеалом. Економічною реальністю «державна добробуту» стає в тому випадку, якщо індивід співвідноситься з тією чи іншою суспільною групою, чий інтереси можуть страждати [34; 35].

Концепція держави добробуту піддавалася критиці за патерналістську спрямованість. Ф. Хайек [36], як принциповий противник патерналістської держави, вважав, що прагнення до такої держави призводить до спотворення психології людей, які звикають до залежності від держави. А це неминуче призводить до ослаблення підприємницької активності і зростання утриманства.

За словами Дж. Вайнера, «Держава добробуту – це всього лише наспіх зімпровізована система, що має риси дуже широкого діапазону: від суто державної економіки до повної анархії. Це стихійна відповідь на сукупність історичних чинників і політичних моментів, яка ще не набула і може ніколи не придбати внутрішньої логічної і цілісної філософії. Вона постійно змінюється і її рух вперед, назад і в сторони не управляється ніякою ясною і широко визнаною згодою щодо того, звідки це все взялося і куди це повинно рухатися» [37, с. 153].

Соціальна ринкова економіка. Положення теоретиків «соціальної ринкової економіки», сформульовані в Німеччині в середині ХХ століття, займають особливе місце в розвитку теорій соціальної держави. Серед вчених, чий погляд лягли в основу побудови цієї моделі, ще раз вкажемо на згаданих вище В. Рьопке, В. Ойкена, А. Мюллер-Армака, А. Ріха, А. Рюстова та інших представників фрайбурзької школи політичної економії, сформованої у першій половині ХХ ст. Зараз розглянемо їх науковий доробок детальніше.

Представники даного напрямку, що одержав назву ордолібералізму, хоча і визнавали ефективність вільної конкуренції, однак вважали, що класичний економічний лібералізм не враховує соціальні проблеми, які

виникають в умовах нічим не обмеженої вільної конкуренції. Розвиток ідей «фрайбурзької школи» призвів до формування у 1940-50-х роках розгорнутої концепції «соціального ринкового господарства», заснованої на положеннях неолібералізму, який виходить з того, що держава повинна забезпечити основні, вихідні правила для всіх учасників ринку і стежити за їх дотриманням, не пригнічуючи механізми вільної конкуренції. У кінцевому рахунку, повинна бути досягнута максимально можлива свобода господарюючих суб'єктів і органів управління. З цього випливає ідея соціального компромісу в прийнятті рішень на окремих рівнях організації. Узгодження окремих інтересів та врегулювання інтересів, що суперечать один одному, є завданням держави.

Досить органічний комплекс цих ідей реалізувався на практиці в економічний, ідеологічний, соціальний устрій суспільства, який отримав назву «соціальної ринкової економіки». Вибираючи між активним державним дирижизмом і ліберальним розвитком, теоретики нової моделі господарювання визначили свій, третій шлях розвитку. У конкретному, національному втіленні в різних країнах ця модель представляє різні соціально-економічні «порядки» з їх історичними, природними, психологічними, ментальними, традиційними особливостями.

«Третій шлях», контури якого визначені В. Рьопке, проходить на однаковій відстані, як від тоталітарної планової економіки, так і від ліберальної ринкової економіки [38; 39].

Розглядаючи взаємодію економіки з іншими сферами життя суспільства і відхилення в економічному розвитку, які при цьому виникають, він попереджає про недопущення спотворення основних життєвих принципів суспільства, культурних, релігійних та інших традицій. «Ринкова економіка – це ще далеко не все. Вона займає певне місце в здоровому та ефективному суспільстві, на якому вона незамінна і на якому вона має бути кристально чистою та незаплямленою, проте у випадку, якщо поряд з цим сектором не буде інших: самозабезпечення, державного сектора економіки, планування,

самопожертви та безкорисливої людяності, – неодмінно почнеться її розкладання, і вона отруїть продуктами гниття інші сфери суспільства» [37, с. 263].

Принципи соціальної спрямованості ринкової економіки були розвинуті в ідеях А. Мюллер-Армака [40; 41] та інших економістів «ордо-ліберального» напрямку [15].

В. Ойкен вводить поняття «економічного порядку», який формується за участю держави. Найбільш ефективна, з його точки зору, така політика конкурентного порядку, яка зорієнтована на впорядкування всіх ринків. Вона повинна дозволяти раціонально об'єднати в єдине ціле всі частини економічного прогресу на умовах досконалої конкуренції всіх суб'єктів ринку, при обмеженні тільки одного виду свободи: свободи довільно визначати правила гри на ринку. Як правова держава, так і конкурентний порядок повинні створювати такі рамки, в яких вільна діяльність одного індивіда обмежується сферою свободи іншого, в результаті чого сфери свободи людей приводяться до стану рівноваги.

«За всієї тої уваги, яка приділяється конкурентній політиці, її однієї недостатньо, щоб повністю відповідати проблематиці соціального життя ... навіть така політика порядків, яка орієнтується на людей, не може врахувати індивідуальні випадки як такі. Однак, кожна допущена помилка, навіть якщо вона результат якихось випадкових дій, в кінцевому рахунку, помститься за себе самому існуванню людини. Тому, крім конкурентної політики необхідні заходи, щоб ліквідувати прорахунки і пом'якшувати її жорстокість» [15, с. 409-410].

Одним зі своїх головних завдань В. Ойкен бачив в тому, щоб показати, що соціальна політика не є просто додатком до економічної політики: соціальна політика повинна стати політикою економічного порядку. «Незалежно від того, чи йде мова про фінансову, кредитну, валютну або картельну політику, про становище робітника на ринку праці, на підприємстві або про його сімейні справи, незмінно існує інтердепенденція економічної

політики, що постійно зачіпає інтереси робітників» [42, с. 126].

Концепцію В. Ойкена, його вимоги до економічного устрою, часто вважають доволі ідеалістичними і такими, які складно реалізувати на практиці. Однак ця модель вже включала в себе певні чітко окреслені вимоги, які частково втілилися в системі соціальної ринкової економіки згодом.

Автор самого поняття «соціальне ринкове господарство» А. Мюллер-Армак запропонував свою теорію суспільного устрою в кінці 1940-х років. «Соціальне ринкове господарство не можна розглядати як різновид неолібералізму, хоча в деякій мірі це виправдано. Схожість з неолібералізмом немає необхідності заперечувати; ми зобов'язані йому багатьма важливими ідеями, але, в той час як неолібералізм розглядає механізм конкуренції як єдиний принцип організації, концепція соціального ринкового господарства зросла з інших коренів. метою соціального ринкового господарства є координація між сферами життя, представленими ринком, державою і соціальними групами» [42, с. 42].

Аргументація, за допомогою якої А. Мюллер-Армак обґрунтовує соціальне ринкове господарство, як альтернативу ліберальній ринковій економіці та «керованій» командній економіці, включає п'ять основних напрямків. По-перше, це ретельно сформульована, на відміну від В. Ойкена і В. Рьопке, критика капіталізму вільної конкуренції. По-друге, критика централізовано-керованої економіки. По-третє, автор підкреслює сумісність ринкового господарства і соціально обґрунтованого втручання держави в економічний розвиток. По-четверте, управління економікою за допомогою ринкового механізму виділяється як основний принцип всього процесу розвитку. П'яте – виділяються окремі сфери ринку, де дія ринкового механізму не відповідає принципам соціальної спрямованості економіки, а, отже, необхідна цілеспрямована політика. На відміну від Ойкена, Мюллер-Армак вважав, що державі поряд з політикою порядку необхідно проводити активну кон'юнктуру політику [42, с. 89].

Фундаментальний принцип ринкової економіки – індивідуальна

свобода економічних суб'єктів зберігається, але співвідноситься з протилежним принципом – громадянським обов'язком. Цим встановлюються межі свободи економічних суб'єктів у реалізації своїх інтересів. Соціальне вирівнювання має бути спрямоване на досягнення балансу між свободою в економічній сфері і обов'язків держави в забезпеченні соціальної справедливості і захищеності. Таким чином, соціальне ринкове господарство являє модель координації між сферами дій ринку, держави і різних соціальних груп [42, с. 41].

60-ті роки ХХ століття можна назвати черговим етапом становлення господарства, яке називається соціальною ринковою економікою. На батьківщині соціальної ринкової економіки, в Німеччині, наростають суперечності: економічне зростання і збільшення добробуту населення породили хвилю критики соціального ринкового господарства. Це і побоювання з боку вчених щодо того, що в суспільстві починають домінувати споживчі настрої, і невдоволення з боку профспілок щодо «справедливості» розподілу зростаючих доходів, і політичні вимоги щодо більш активного державного регулювання економіки [37; 42]. Ситуація, що склалася, може служити уроком для багатьох країн з трансформаційною економікою, в тому числі і для України, коли економічне піднесення породжує невдоволення окремих, не включених у нього, груп населення.

Нові проблеми породили необхідність вдосконалення основної концепції, нових теоретичних узагальнень в ідеології і практиці соціальної ринкової економіки. «Ми відчуваємо потребу в нових, більш високих цінностях і елементах свідомості, які ми не в змозі створити штучно. ... » [43, с. 346]. Основні напрямки формування соціальної ринкової економіки конкретизуються в наступних напрямках: широкомасштабний розвиток системи освіти і значні інвестиції в розвиток людського капіталу; створення нових форм незалежності і розвитку особистості шляхом гуманізації умов праці на підприємствах; загальна екологічна політика як засіб збереження середовища розвитку особистості, планування розвитку міст та

інфраструктури; проведення активної кон'юнктурної політики, спрямованої в першу чергу на забезпечення стабільності у валютно-фінансовій сфері.

Незважаючи на розбіжності між теоретиками соціального ринкового господарства щодо практики економічної політики, її цілей та інструментів, основна ідея є спільною для всіх. «Соціальне ринкове господарство має інструментальний характер, не визначає конкретні економічні цілі, а лише представляє певний спосіб їх досягнення» [44].

Суть соціального ринкового господарства на думку вчених, які стояли біля витоків розробки даної моделі [45; 37; 40; 15; 18] полягає в тому, що в самій ринковій системі закладені принципи, які здатні забезпечити економічне зростання і високий рівень добробуту учасників ринку. Його вихідна передумова, яке набуває різні форми, полягає в тому, що вільна ринкова економіка цілком здатна виконати соціальні завдання сучасного суспільства. Однак ринковий механізм повинен бути «налаштований» відповідним чином: забезпечувати ефективну конкуренцію, мотивацію до праці, економічну свободу та рівні права учасників ринку. Тож завдання такого «налаштування» має виконати держава, і відповідно до ордоліберальної типологізації економічних устроїв суспільства соціальна ринкова економіка є свідомо встановленим ринковим устроєм. Цим, по суті, модель соціального ринкового господарства відрізняється від неринкових (соціалістичних) моделей економіки, в яких вирішення соціальних проблем і реформ покладається на державу при яскраво вираженому дирижизмі в управлінні.

Підводячи підсумки аналізу, відзначимо, що є широкий спектр думок щодо «соціально ринкового господарства». Крім позитивних аспектів, дослідники також зазначають, що концепція соціального ринкового господарства в результаті «доопрацювання» втратила початкові смислові рамки, у результаті після 1960-х рр. розуміння цього терміна перестало бути ясным і однозначним. Деякі автори вважають, що соціальне ринкове господарство – це вдала форма інституційного компромісу між теорією і

практикою, яка була спрямована на активізацію приватної ініціативи громадян, а тільки в другу чергу – на соціальний захист [42, с. 190-191].

Незважаючи на відмінності між концепціями соціального ринкового господарства і економіки добробуту, які підкреслювали прихильники першої¹, між ними є і загальні риси. Як наголошується в [42, с. 153], крім подібності політичних аспектів (обидві моделі призначені для повоєнного світу, привели до перемоги певні політичні партії та стали політичним брендом) ці моделі не мали чіткої і логічної теорії, привели до «роздування» соціального сектора, що викликало в 1970–1980-х роках дискусію щодо необхідності їх реформування.

Соціально-орієнтована економіка. Термін «соціально-орієнтована економіка» також є далеко не новим в економічному тезаурусі [46; 47; 48]. Він за своїм змістом знаходиться у межах концепції соціальної ринкової економіки з певним акцентом на високий рівень економічного розвитку, добробуту громадян та їх соціальної захищеності. Прикладом може бути наступна дефініція: «Під соціально-орієнтованою ринковою економікою необхідно розуміти певний тип економічної системи, який відрізняється високим рівнем економічного, політичного, соціального розвитку та забезпечує досягнення істотного рівня добробуту і якості життя, соціальної справедливості та захищеності» [46, с. 290].

Термін «соціально-орієнтована економіка» з'явився як продовження традиції, закладеної концепцією соціальної ринкової економіки, і несе певний відбиток дефініційної нечіткості. Він вживається як в сенсі, близького або тотожного до соціального ринкового господарства і/або соціальної держави [49], так і як наступний рівень соціалізації економіки [50].

На наш погляд, друга позиція є більш коректною, тому що з точки зору

¹ Л. Ерхард зазначає: «Оскільки доводиться рахуватися з підвищенням доходів, представляється виправданим і з соціальної точки зору, щоб на кожну окрему людину була покладена індивідуальна відповідальність за самого себе, і при тому навіть в більш сильній мірі, ніж досі. Ця вимога тим більше виправдана ще й тому, що весь попередній досвід, який мав місце, говорить про те, що «держава благоденства» може означати все, що завгодно, але тільки не благоденство; це скоріше вогнище злиднів» (цит. по: [37, с. 348]).

актуальних соціально-економічних завдань кінця минулого – початку цього століття концепції соціалізації економіки повинні бути адекватні новим умовам і новим викликам. Поява розглянутих концепцій соціалізації економіки була обумовлена відповідним етапом технологічного і соціально-економічного розвитку суспільства і розроблені на їх основі моделі були використані для вирішення актуальних для того етапу проблем економіки.

Ми розглядаємо концепцію соціально-орієнтованої економіки як наступний крок у розвитку методологічної основи соціалізації економіки. Концептуальні положення соціально-орієнтованої економіки з теоретичної точки зору повинні бути адекватними новим умовам соціально економічного розвитку і відображати їх специфіку для того, щоб вони могли бути використані як методологічна основа для вирішення актуальних прикладних проблем. Розглянемо передумови формування концепції соціально-орієнтованої економіки.

Протягом останніх десятиліть проблема добробуту в західній теорії фокусується навколо двох проблем: конкретно-історичного розуміння «індивідуального добробуту», заснованого на представленні щодо якості життя, і вивченні механізмів реалізації добробуту в умовах ринкової конкуренції. Так, Дж. Б'юкенен вважає державу добробуту «формою держави, яка передає», де передача коштів пов'язана з політикою перерозподілу [51]. Інститути такої держави повинні бути спрямовані на досягнення особистих цілей індивіда-споживача. Таким чином, індивідуальне споживання в кінці ХХ століття висувається в якості фундаментальної проблеми соціально-економічного розвитку [52].

Пріоритети розвитку особистості як працівника і просто як члена суспільства виходять на перший план, при цьому економіка стає більш «етичною» і гуманною, орієнтованою на задоволення потреб окремої людини в рамках загальних соціальних інтересів. Ці процеси призводять до трансформації ринкових стимулів і рушійних сил, які вже виходять за рамки індивідуалістичної концепції поведінки економічних агентів і, більш широкої,

моделі «*homo economicus*», або моделі REMM [53].

Досягнення в області поведінкової та експериментальної економіки демонструють, що поведінка людей не є раціональною в суто економічному (традиційному) розумінні. Люди приймають економічні рішення під впливом ряду неекономічних чинників: психологічних, поведінкових, фізіологічних [54; 55; 56]. Починаючи з робіт Канемана та Тверські розширено область економічної науки, що оперує вже іншою моделлю економічної поведінки людей [57; 58]. Нобелівську премію з економіки 2017 року було присуджено Річарду Талеру за його піонерні роботи з вивчення нераціональності в поведінці людей і використання нових інструментів соціально економічної політики, які «підштовхують» людей до прийняття оптимальних рішень [59].

Визнання цього тягне за собою перегляд передумов ринкового механізму, пов'язаних із моделлю поведінки людей. По суті, мова йде про нову концепцію ринку, яка передбачає поряд із традиційними ринковими стимулами (власний інтерес і вигода) також поведінкові і психологічні чинники взаємодії людей. Але це означає, що концепція соціально-орієнтованої ринкової економіки потребує розвитку з урахуванням ідей біхевіористичного підходу та поведінкової економіки.

Підкреслимо, що мова йде не про пріоритети політики держави в сфері забезпечення добробуту членів суспільства. Ці питання є предметом широкої дискусії, обговорюються у більш вузькому або широкому контексті. Принципово важливим з теоретичної точки зору є питання про те, якими властивостями володіє поведінка людей, про добробут яких йде мова: вихідні припущення щодо поведінки економічного агента, який, по-перше, діє в соціально-орієнтованій економіці (виробляє, споживає, накопичує тощо), по-друге, для котрого ця економічна система діє, його інтересам слугує, його потреби задовольняє. Таким чином, припущення моделі економічного агента, тобто людини в контексті економічної поведінки, повинні бути обов'язковим елементом концептуальної бази цієї моделі економіки. Цей елемент є принципово важливим і з практичної точки зору, тому що адекватність

теоретичної моделі (поведінкових передумов) реальній поведінці людей і механізмам прийняття ними економічних рішень обумовлює ефект політики держави щодо формування соціально-орієнтованої економіки, ступінь успіху або провалу в досягненні поставлених цілей цієї політики.

Сформулюємо систему базових положень, які можуть бути прийняті як засади концепції соціально-орієнтованої ринкової економіки. Ця система об'єднує принципові тези і, на нашу думку, є ядром концепції, яке може доповнюватися положеннями, що відображають специфічні аспекти чи завдання соціально економічної політики.

1. Ринкова економіка: ефективність ринкового механізму як засобу взаємодії економічних агентів і його здатності забезпечити економічне зростання і індивідуальний та суспільний добробут.

2. Продуктивна роль держави у забезпеченні добробуту, зокрема соціальних прав, гарантій і безпеки. Вона проявляється в двох функціях: формування інституційної структури економічної системи і суспільства; вибір оптимальної структури суспільних благ.

3. Поведінкові передумови: люди приймають економічні рішення не тільки, виходячи з принципу раціональності, але також під впливом психологічних, поведінкових та інших неекономічних чинників, внаслідок чого їх вибір може відхилитися від оптимального рішення.

4. Соціальний капітал є найважливішим ресурсом економічної системи, який підсилює її продуктивність, у тому числі й за рахунок зниження трансакційних витрат.

5. Можливість досягнення соціального консенсусу.

Перші два положення є загальноприйнятими для концепцій соціалізації економіки: передумови щодо ефективності ринку та продуктивної діяльності держави, яка виражається у забезпеченні соціальних гарантій, соціальної справедливості та соціальній рівності. У пункті 2 уточнюється, в чому саме полягають його функції, і, таким чином обмежується його діяльність. Слід зазначити, що різні концепції соціалізації економіки представляють рамки

цієї діяльності більш-менш широко: від мінімального втручання держави в ринковий механізм і обмеження державного регулювання у сфері соціальних гарантій і захисту (ліберальна модель) до провідної ролі держави в цих питаннях (соціал-демократична модель) [60].

Наступним за рівнем методологічної важливості концептуальним положенням є припущення про поведінку людей та прийняті ними рішень в економічному житті. Ці припущення засновані на ідеях неінституціоналізму, біхевіоризму і поведінкової економіки.

Основними припущеннями неінституціонального аналізу щодо поведінки економічних агентів є обмежена раціональність і опортунізм. Суть обмеженої раціональності в тому, що люди, приймаючи економічні рішення, «... прагнуть діяти раціонально, але мають цю здатність лише в обмеженій мірі» [61, с. 41]. У контексті нашого предмету слід підкреслити, що прихильники (автори) концепції обмеженої раціональності, О. Вільямсон [61] і Г. Саймон [62; 63], вважали, що раціональний вибір обмежується пізнавальними здібностями людини, які визначаються, в першу чергу, її інтелектом. Крім того, у якості обмежених ресурсів розглядаються також час і інформація.

Опортунізм означає, що, по-перше, мотивація людини обмежується тільки його власними інтересами; по-друге, він слідує своїм інтересам будь-якими шляхами, включаючи порушення моральних норм, «... в тому числі обманним шляхом, включаючи сюди такі форми обману, як брехня, злочинство, шахрайство, але навряд чи обмежуючись ними ...» [61, с. 43]. Прикладом опортуністичної поведінки може бути ухилення від оподаткування, використовуючи різні «лазівки» і неоднозначності в податковому законодавстві, а також пряме його порушення [64, с. 78–99].

Відмінність поведінкового підходу до аналізу нераціональності економічних агентів від неінституціонального полягає в тому, що його представники пов'язують відхилення від раціональності з психологічними і поведінковими чинниками: увага, воля, інерція, довіра, упередження та

ін. [57; 58; 59]. Об'єднує ці два підходи залучення в аналіз когнітивних можливостей людини.

З поведінковими передумовами тісно пов'язане дослідження соціального капіталу. Сутність та дефініції соціального капіталу розглянуті детально у підрозділі 1.2, зараз обмежимося лише констатацією того, що зміст цього поняття пов'язано з характеристиками взаємодії людей. Трактуювання Дж. Коулманом соціального капіталу як особливого ресурсу, який є властивим структурі зв'язків і доступним актору, включеному в цю систему [65, с. 124], або точка зору Ф. Фукуями, який розкриває зміст соціального капіталу через культуру співпраці, неформальні норми взаємодії та відносин людей [66], так само як і погляди інших дослідників сходяться в тому, що соціальний капітал – це атрибут взаємозв'язків і взаємодії людей. Вважаючи, що елементи мережі, з одного боку, і зв'язків між ними, з іншого боку, не є абсолютно незалежними, а певним чином зумовлюють один одного, можна вважати, що припущення про властивості поведінки людей є в певній мірі і передумовами дослідження соціального капіталу. Більш детально поведінкові властивості та їх роль у формуванні соціально-орієнтованої економіки у період ринкової трансформації розглянуто у підрозділі 2.1.

Остання теза про соціальний консенсус, по суті, є похідною від попередньої, тому що консенсус² є однією з характеристик соціального капіталу, певною формою взаємодії людей. Дійсно, можливості досягнення консенсусу обумовлюються структурою цінностей, норм та зв'язків в суспільстві, тісністю зв'язків та довірою. Консенсус був виділений в окремий концептуальний елемент зважаючи на його важливість.

Можливість досягнення консенсусу означає можливість уникнути конфліктів при прийнятті групових рішень, а це не тільки рішення на рівні окремих інститутів – організацій бізнесу, добровільних спільнот, а й

² Консенсус (згода – лат.) в економіці та соціології трактується у близьких значеннях, як узгоджене рішення, спільна точка зору усіх членів групи (суспільства) [67, с. 17-18]. Більш формальний підхід пропонується у теорії прийняття рішень – як метод прийняття колективних рішень шляхом погоджування та співробітництва.

узгодження питань соціально-економічної політики держави. Орієнтація на досягнення консенсусу стимулює процеси співпраці, у той час, як голосування породжує суперництво, порушує згуртованість і підсилює конфліктність в групі (суспільстві) [68].

Дослідження механізмів досягнення консенсусу і умов, при яких це можливо, проводиться із застосуванням різних методів, у тому числі теорії випадкових процесів, де довіра формалізується у термінах ймовірності. Так, у відомій моделі ДеГрута показана роль довіри в мережі (групі, суспільстві) для досягнення консенсусу і математично доведені умови, за яких це можливо [69].

Досягнення консенсусу, з одного боку, свідчить про ряд позитивних характеристик взаємодії членів групи (суспільства), таких як толерантність, довіру, повагу і т.п., про достатню гомогенність суспільства з точки зору цінностей і норм, що відповідає високій якості соціального капіталу. З іншого боку, досягнення консенсусу само собою є результатом продуктивної ролі соціального капіталу, яка реалізується за схемою: досягнення консенсусу → зменшення конфліктності → зниження трансакційних витрат → збільшення економічної продуктивності → підвищення добробуту.

Слід підкреслити, що завдання соціально-економічної політики у напрямку певних соціальних орієнтирів формуються на платформі запропонованого концептуального ядра, але не є його частиною. Доречно згадати, що соціальне ринкове господарство не визначає конкретні економічні цілі, а лише представляє певний спосіб їх досягнення [44, с. 564]. Це справедливо і для соціально-орієнтованої економіки. Так, наприклад, визнання соціального капіталу найважливішим ресурсом означає необхідність постановки відповідних завдань для соціально-економічної політики зі створення інституційних та економічних умов формування цього капіталу, його накопичення і відтворення. Це, в свою чергу, спирається на поведінкові припущення, які враховуються при формуванні відповідної інституційної структури, бюджетної політики (оптимальної структури

державних видатків) тощо.

Зазначимо, що соціальна орієнтованість економіки означає не тільки зміст завдань державної політики регулювання економіки, але і те, що така теоретична модель (концепція) економіки заснована на припущеннях щодо індивідуальної та колективної поведінки економічних агентів, їх взаємодії. Дана модель соціально-орієнтована в тому сенсі, що вона виходить з базового припущення, що рушійною силою економіки є не просто людина (або однорідна множина індивідів), а гетерогенне співтовариство людей, різних за низкою ознак і властивостей поведінки, що взаємодіють між собою.

Відтак, підводячи деякі підсумки дослідження у даному підрозділі, підкреслимо, що «соціально орієнтована ринкова економіка» подається лише в якості взірця, загальної концептуальної моделі розбудови господарства, що мусить (і має всі можливості) адаптуватися під умови функціонування кожної окремої національної економіки ринкового типу – як зрілої, так і «emerging» (щойно виникаючої, ще розбудовуваної). Особливості і ризики такої адаптації для транзитивних суспільств, які наразі встигли розбудували лише базові основи ринкової економіки, ми детально розглянемо у підрозділах 2.1 і 2.2.

1.2. Соціальний капітал як ключова складова соціально-орієнтованої економіки

Ідея «соціального капіталу» як довершення, необхідного для оптимального функціонування фізичного і людського капіталів, висловлювалася рядом авторів ще на межі 1970–80-х рр., але, як вважається, була остаточно концептуалізована Дж. Коулменом в 1990 р. у його фундаментальній праці «The Foundations of Social Theory» [70]. З точки зору формування структури соціально-орієнтованої економіки, розглянутої в підрозділі 1.1, соціальний капітал є необхідним елементом її концептуальної основи. Він являє собою ресурс, який, по-перше має самостійне значення, по-друге, доповнює, опосередковує і підсилює ефективність двох інших

рушійних сил: ринкової економіки і діяльності держави.

Соціальний капітал – це особливий вид невідчутного ресурсу, який кількісно зростає, а не зменшується при його споживанні, свого роду технології соціальної взаємодії, що забезпечують успішне функціонування всієї системи суспільних відносин, включаючи економічні [71]. У цьому сенсі соціальний капітал відіграє роль «третьої сили», поряд з ринком і державою, виступаючи інституціональним аналогом особливого економічного порядку В. Ойкена, актуальним для сучасного етапу розвитку економіки та соціуму.

У контексті дослідження особливостей формування соціально-орієнтованої економіки ключовими питаннями є: зміст поняття соціального капіталу; підходи до його вимірювання; канали впливу соціального капіталу на економічну ефективність і добробут членів суспільства. Це зумовило зміст даного підрозділу.

Формування концепції соціального капіталу в останнє десятиліття ХХ ст. пов'язують насамперед з іменами П'єра Бурдьє, Джеймса Коулмана і Роберта Патнема, хоча дослідники віддають першість Л. Ханіфену, який ще у 1967 році використовував цей термін на прикладі сім'ї та общини [72].

У сучасній науці існує кілька підходів до визначення і дослідження соціального капіталу (типологію підходів можна знайти в [73]). У [74] виділені структурний та інституціональний підходи до розуміння соціального капіталу. Структурний підхід фокусує увагу на структурній складовій соціального капіталу, визначаючи його через зв'язки, комунікації, мережі. Інституціональний підхід робить акцент на нормах, правилах взаємодії, на якісних параметрах зв'язків, головним з яких є рівень (або «радіус») довіри у суспільстві – який, у свою чергу, знаходиться у жорсткій залежності від цілої системи загальносоціальних «культурних цінностей», або «вимірів». Серед останніх основоположники теорії крос-культурного менеджменту (Г Хофстед, Л. Харрісон та ін.) найчастіше називають унікальні для кожного суспільства характеристики поведінки економічних суб'єктів, такі як: орієнтація на індивідуалізм/колективізм та на довго-/короткострокові

наслідки дій, схильність до уникання невизначеності, жорсткість етичної системи та дистанція застосування влади. Важливо, що ними було не лише введено вказані параметри до наукового обігу, але й доведено їх ключову роль у формуванні історично-зумовленої моделі розвитку, управління і трансформації кожного конкретного національного суспільства, а отже, окреслено реалістичні можливості запозичення та адаптації іноземного досвіду формування соціального капіталу та його застосування у соціальних й економічних реформах)³.

У [75] дефініції соціального капіталу представлено двома групами: одна об'єднує підходи, що характеризують соціальний капітал в термінах результатів, ефекту, який він приносить; до іншої віднесені визначення, що характеризують взаємозв'язки і взаємодію.

Ці класифікації не є тотожними, хоча і мають певну схожість. Як ми побачимо далі, дефініції, що характеризують взаємозв'язки, мають інституційну складову (у сенсі першої класифікації). Відзначимо, що більш ранні визначення соціального капіталу в більшій мірі були сформульовані в термінах результату: вони акцентували увагу на ефекті, вигоді, яку учасники групи могли отримати.

Зокрема, П. Бурдьє підходив до соціального капіталу як до групового ресурсу, який сприяє зниженню трансакційних витрат і підвищує економічну ефективність організації [76]. Він характеризує соціальний капітал як сукупність реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням мережею відносин знайомства і взаємного визнання [77].

Дж. Коулман при визначенні соціального капіталу виходив з порівняльного аналізу двох підходів до опису економічної поведінки. Перший можна назвати соціологічним: передбачається, що поведінка людини детермінується соціальними нормами і правилами. Цей підхід націлений на вивчення впливу соціального середовища на поведінку економічних агентів.

³ Посилання на відповідні першоджерела див. нижче у цьому підрозділі.

Другий підхід підтримується економістами, які розглядають поведінку людей в економіці, виходячи з раціонального принципу, на якому заснована модель «*homo economicus*», тобто припускаючи, що вони мають свої інтереси і діють, керуючись ними. Ця модель, як відомо, є базовим допущенням неокласичного напрямку економічної теорії. Головна перевага цього підходу полягає в тому, що він вводить в аналіз критерій прийняття рішень економічними агентами – власна вигода, або корисність, на максимізацію якої орієнтується агент.

І ось намагаючись поєднати принцип раціональної поведінки з соціальним контекстом, Дж. Коулман саме і пропонує поняття соціального капіталу, як «концептуального інструменту для вирішення теоретичних завдань», підкреслюючи при цьому, що його мета полягає «... у застосуванні економічних принципів раціональної поведінки в аналізі соціальних систем» [65, с. 122].

З точки зору теорії раціональної поведінки соціальний капітал трактується Дж. Коулманом як певний вид ресурсу, що доступний агенту і може застосовуватись ним для досягнення своїх цілей, причому для деяких цілей цей ресурс є необхідним. Він підкреслює відмітну рису соціального капіталу в порівнянні з іншими формами капіталу: «На відміну від інших форм капіталу, соціальний капітал властивий структурі зв'язків між акторами і серед них. Це не залежить ні від самих акторів, ні від засобів виробництва» [65, с. 124].

Важливим моментом для Дж. Коулмана є усвідомлення того, що соціальний капітал має властивості суспільного блага, зокрема, є неконкурентним у споживанні: «...актор або актори, що створюють соціальний капітал, зазвичай отримують тільки малу його частину. А це призводить до недостатнього інвестування в соціальний капітал» [65, с. 138].

Він виділяє такі форми соціального капіталу, які відображають певні властивості структури зв'язків між акторами: зобов'язання і очікування, які залежать від надійності структури; інформаційні канали структури і норми і

санкції, які підтримуються структурою. У поданні першої форми мова йде, по суті, про довіру, яка забезпечує надійність структури в сенсі виконання зобов'язань і виправдання очікувань агентів. Поширення та обмін інформацією (друга форма соціального капіталу) відбувається по каналам, що задаються структурою зв'язків. Таким чином, форми соціального капіталу, про які пише Коулман, одночасно визначають і його складові частини – це структура, довіра, і норми [65].

Дж. Коулман у своєму підході виходив з того, що соціальна організація створює соціальний капітал, який сприяє досягненню цілей, які не могли б бути досягнуті при його відсутності або досягнуті з набагато більш високими витратами [70, с. 304].

Р. Патнем застосовує близький за змістом підхід, трактуючи соціальний капітал як властивості соціальної організації, такі як довіра, норми і зв'язки (мережі), які можуть поліпшити соціальну ефективність. «За аналогією з фізичним і людським капіталом, втіленим у знаряддях праці і навчанні, які підвищують індивідуальну продуктивність, – пояснює він, – «соціальний капітал» міститься в таких елементах громадської організації, як соціальні зв'язки або мережі, соціальні норми і довіра (networks, norms and trust), що створюють умови для координації та кооперації заради взаємної вигоди» [78, с. 207].

Обидві дефініції підкреслюють ефект, який чинить соціальний капітал на економіку і суспільство, збільшуючи вигоду, одержувану його членами. Відповідно до такого тлумачення соціальний капітал є позитивною екстерналією групової взаємодії. Дж. Коулман констатує, що ця екстерналія породжується власне соціальною організацією (структурою, мережею), а дефініція Р. Патнема підкреслює неформальні характеристики соціальної організації (довіру, норми, культурні цінності й інші «нематеріальні активи»).

Близьку позицію займає і Ф. Фукуяма, вважаючи, що соціальний капітал це, перш за все, норми і цінності: «Соціальний капітал може бути визначений просто як набір неформальних правил або норм підтримуваних

членами групи, які забезпечують кооперацію між ними. Поширення цінностей і норм саме по собі не створює соціальний капітал, тому що норми можуть бути неправильні ... Норми, які продукують соціальний капітал ... обов'язково повинні включати такі чесноти, як правдивість, виконання зобов'язань і реципрокність» [71, с. 4].

Як було зазначено вище, існує підхід до визначення соціального капіталу не в термінах результатів (ефект, вигоди), а в термінах характеристики відносин, взаємозв'язків і взаємозалежностей членів групи. Прикладом є дефініція Е. Остром, згідно з яким соціальний капітал – це загальні знання, ідеї, норми, правила і очікування шаблонів взаємодії, які впроваджені в регулярну практику діяльності членів групи [79, с. 176].

Близьким за змістом є визначення Бауелса і Гінтіса, які пов'язують соціальний капітал з довірою і наміром жити відповідно до норм співтовариства і карати тих, хто не дотримується цього [80].

Ще більш операційним є підхід М. Ліна, згідно з яким соціальний капітал визначається через ресурси, властиві соціальній мережі, до яких мають доступ і використовують учасники мережі [81].

До цієї групи слід віднести і підхід світового банку (Всесвітній банк): соціальний капітал – це інститути, відносини та норми, які формують, якісно та кількісно, соціальні взаємодії в суспільстві [82].

Підкреслимо, що в останніх дефініціях не акцентується увага на ефекті, який отримують члени спільноти від соціального капіталу своїх взаємозв'язків – це навіть не включено до визначення. Соціальний капітал розкривається тільки через норми і зв'язки, таким чином, питання про те, який ефект можуть отримати члени групи з них і щодо їх впливу на добробут, виноситься за рамки дефініцій.

Проблематика соціального капіталу як особливого комплексного суспільного інституту активно досліджується і в роботах вітчизняних економістів (див. [83–89]). С.І. Архієреєв підкреслює взаємозв'язок між інституціональним, людським і соціальним капіталом. На його думку,

соціальний капітал, по суті, є частиною інституційного капіталу, будучи при цьому знову ж таки, складовою частиною людського капіталу. Якщо розглядати норми, звичаї, культурне середовище, яке визначає якість соціального капіталу, то вони підпадають під визначення інституцій. Людський капітал, крім продуктивних властивостей, безпосередньо втілених в працівниках «включає також компоненту, що не зводиться до окремих людей, а визначається фірмою, на яку вони працюють – її цінностями, внутрішньою культурою і філософією. Ця компонента людського капіталу є одночасно частиною інституційного капіталу, так як обумовлюється існуванням певних суспільних інститутів» [90, с. 8].

В. Слагін зазначає, що соціальний капітал – це складова національного капіталу суспільства, інтегрований показник результату колективної дії окремих людей і соціальних груп, які внаслідок синергетичного ефекту взаємодії складних біосоціальних систем отримують певні соціально-економічні результати [91, с. 51–52].

І.В. Терон трактує соціальний капітал як «сукупність реальних або потенційних ресурсів, доступність до яких завдяки приналежності до стійкої, відносно замкненої мережі інституціоналізованих зв'язків або відносин взаємного визнання і реципрокності, дає змогу економічному агенту здійснити їх суспільно-економічну капіталізацію, конвертацію в інші види капіталу та отримати визначену ренту» [92, с. 171].

О.В. Демків розглядає соціальний капітал з позицій індивідуального (вигоди отримує індивід) або групового (вигоди отримує група) блага [93].

Б.В. Буркинський і В.Ф. Горячук пропонують розглядати 2 аспекти соціального капіталу: соціальний капітал як ресурс – це сукупність реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних з наявністю стійкої мережі відносин взаємного знайомства і визнання; соціальний капітал як інституційне середовище – це сукупність діючих формальних та неформальних норм (правил) і організацій, що дозволяють соціальним групам і суспільству в цілому організувати своїх членів для вирішення спільних економічних (на

основі ефективного використання ресурсів) і соціальних (на основі соціальної справедливості) завдань [94, с. 70].

О.А. Грیشнова пропонує ідентифікувати сутність соціального капіталу на 3-х рівнях: індивідуальному (особистісний), рівні підприємства (корпоративний) та макрорівні (де сукупність норм, традицій, цінностей та довіри формує його національні особливості) [95, с. 35].

Таким чином, аналіз підходів до визначення соціального капіталу показав, що більшість дефініцій розкриває його сутність через: 1) зв'язки, мережі, структури, 2) норми, правила, цінності; 3) довіру – результуючий параметр взаємодії кількох тектонічних складових національної психології і поведінки суспільних агентів. Відповідно до цього виділяється і внутрішня структура цього складного поняття. Питання щодо ефектів соціального капіталу групи і його вплив на індивідуальний і суспільний добробут вважаємо за потрібне виділити у самостійний напрям дослідження.

Поділяючи даний підхід до визначення складових соціального капіталу, розглянемо основні аспекти його вимірювання в розрізі структури: довіра та її детермінанти, соціальні зв'язки, соціальні норми і правила. Тут складові соціального капіталу перераховані в порядку убавання можливостей операціоналізації понять і наростання складності кількісного представлення цих складових. Найбільш розробленим з цієї точки зору є вимір рівня довіри; більш складною для вимірювання складовою є її детермінанти – виявлені теорією крос-культурного менеджменту «етнологічні культурні цінності» кожного соціуму; нарешті, найтруднішим є кількісна оцінка міри адекватності результуючих параметрів – соціальних зв'язків, норм і правил.

Окреслимо методологічні напрацювання та отримані результати у кожній означеній галузі.

1. *Вимірювання довіри.* Обговоренню довіри з теоретичної та операціональної сторони присвячена значна література. Можна відзначити, що більшість дефініцій мають деякі схожі риси, які зумовлені загальним підходом, який пов'язує довіру з очікуванням передбачуваності поведінки

людей відповідно до деяких норм, які прийняті в суспільстві. Як приклад можна привести визначення довіри, наведене Нобелівським лауреатом Е. Остром: «Довіра – очікування тих чи інших вчинків інших людей, які впливають на прийняті людиною рішення в ситуації, коли він повинен починати діяти, не знаючи, чи вчинені ці вчинки» [96, с. 404].

Довіра має складну внутрішню структуру, яка в узагальненому вигляді може бути представлена шляхом об'єднання усіх видів довіри до 2 груп: міжособистісної (interpersonal trust) та інституційної довіри (institutional trust). Першу часто називають горизонтальною, а другу – вертикальною довірою. Міжособистісна довіра далі підрозділяється за ознакою об'єкта довіри: довіра до незнайомих (trust in strangers) і до знайомих людей (trust in known others), яке також конкретизується в декількох різновидах: довіра до членів сім'ї, друзів, сусідів, колег і т.п. З точки зору своїх детермінант (сформованих «культурних цінностей» суспільства) вона є вихідним рівнем довіри у кожному соціумі: її відсутність не може бути цілком замінена ніякою іншою (й особливо вертикальною, до будь-якої групи чи держави) довірою, а з іншого боку, криза групової довіри у будь-якому суспільстві завжди повертає його членів до «найближчого кола» їх оточуючих особистостей.

Що ж до цих вертикальних (інституційних) видів довіри, то вони включають довіру до різних формальних і неформальних інститутів: релігії, уряду та інших органів державного управління, органів забезпечення порядку і захисту (поліція, армія, швидка допомога і т.д.), професійних об'єднань (профспілки, асоціації) та ін. При цьому інституційні види довіри не мають такої суворої однозначності трактування, як міжособистісні. У той час як останні мають на увазі довіру до людини або групи людей, довіру до інституту можна трактувати відносно до 2-х об'єктів: власне інституту і людей, які його представляють – носіїв цієї фінансової інституції. Як справедливо підкреслено в [97]: «... довіра до інститутів (правил гри, або організацій, які їх реалізують) формується у людей залежно від того, наскільки інститути відповідають їх очікуванням. Але якщо люди очікують

від інших людей якихось вчинків, то їх очікування від інститутів зазвичай пов'язують з ефективністю їх функціонування [98] і справедливістю цінностей, на яких вони засновані. Очікування залежать не тільки від відповідності інституційних правил і норм цим критеріям, а й від якості роботи людей і організацій, що займаються реалізацією цих правил і норм. Довіра до інститутів може проектуватися на людей і організації, так само як і навпаки» [97, с. 119].

Методи вимірювання довіри. Хоча показники довіри представлені достатньо великим розмаїттям, яке пояснюється не тільки множинністю видів довіри, про які говорилося вище, але і особливостями конструювання різних індикаторів, однак усі вони засновані на 2-х методах вимірювання: оцінка думки людей щодо певного виду довіри (attitudinal measure of trust) і оцінка поведінки людей в ситуаціях, коли може проявитися довіра (behavioral measure of trust) [99]. Таким чином, первинні дані для конструювання показників довіри можуть бути отримані шляхом або опитувань, або експериментів. У [97] ці методи названі відповідно соціологічний та експериментальний.

Соціологічний метод (Attitudinal measure of trust).

За допомогою опитувань вимірюється рівень міжособистісної та інституційної довіри. До найбільш великих опитувань, які збирають дані про довіру, відносяться World Values Survey (WVS), який проводиться в різних країнах з 1981 року [100], General Social Survey (GSS), що стартував в 1972 році в США [101], і European Social Survey (ESS), вперше запропонований в 1995 році для європейських країн [102].

Соціологічні опитування використовуються не тільки для вимірювання рівня довіри, але і для перевірки гіпотези, що довіра залежить від вигоди, яку людина може отримати в результаті довірливого ставлення до іншого⁴.

⁴Для цього в опитуваннях використовуються питання, пов'язані з вигрешем від довіри (trust payoff), наприклад: якій кількості друзів ви довіряєте позику у розмірі x?; яка кількість друзів довірять вам позику в розмірі x [103].

Оцінка інституційної довіри громадян проводиться на основі відповідей на питання: «Чи довіряєте Ви (назва інституту: парламенту, поліції, профспілкам і т.д.)?» або «Чи підтримуєте Ви діяльність ...?», наприклад, «Чи підтримуєте Ви діяльність Президента України?» [104].

У [97] при порівнянні цих питань зазначається більш висока коректність другого. При відповіді на перше питання неоднозначність того, кому саме довіряє/не довіряє респондент, породжує неточність оцінки. «Недовіра до представників інституту може проектуватися на власне систему правил, норм, або на окремі з них. Так, негативна відповідь на питання «Чи довіряєте Ви профспілкам?» може означати недовіру респондента представникам профспілок, а може виражати його негативне ставлення до необхідності і ефективності цього інституту взагалі, або його конкретного дизайну» [97, с. 125]. У той же час, відповідь на питання про підтримку діяльності означає, що люди, які здійснюють цю діяльність відповідно до очікувань респондента щодо її змісту і ефективності.

Експериментальний метод (Behavioral measure of trust). Експериментальний метод вимірювання довіри використовується для отримання кількісних оцінок міжособистісної довіри. Цей метод передбачає проведення лабораторних експериментів (class-room experiments) з людьми, які знаходяться в строго контрольованих умовах, що дозволяють виявити довіру в їхній поведінці. У цьому полягає основна відмінність і перевага експериментального методу перед соціологічним, у якому люди висловлюють свою думку про довіру. Ця думка може спотворювати, свідомо чи несвідомо, дійсний рівень довіри, і, отже, не може бути об'єктивною і адекватною оцінкою. При відповіді на питання про те, чи довіряють і в якій мірі вони комусь, люди можуть завищувати або занижувати свою «довірливість» просто тому, що ці питання умоглядні.

Експерименти передбачають створення умов (дизайн експерименту), у яких, по-перше, забезпечені матеріальні стимули (винагорода) поведінки людей, по-друге, контролюються фактори, що впливають на поведінку.

Існує кілька базових експериментів з виявлення довіри та їх численні модифікації, які відрізняються особливостями дизайну, зумовленими завданнями експерименту. Серед базових експериментів «теорії ігор» слід назвати гру на довіру (Trust Game), гру «Втрачений гаманець» (Envelope drop) і гру «Суспільне благо» (Public good game).

Гра на довіру (Trust Game) є однією з найбільш популярних в експериментальних дослідженнях довіри [105].

У грі беруть участь 2 людини, які мають рівну кількість грошей на початку гри. Гравець А може передати частину (або всю суму) грошей гравцеві Б. Зацікавленість гравця А забезпечується тим, що кількість грошей, передане гравцеві Б, множиться на відомий гравцям коефіцієнт більше 1. Гравець Б, отримавши цей внесок, може повернути гравцеві А частину цих грошей у відповідь на його довіру. Таким чином, гравець А має 2 стратегії: довірити частину грошей гравцеві Б або вийти з гри. В останньому випадку гра закінчена, і кожен з учасників залишається зі своїм початковим капіталом. Якщо гравець А довіряє частину грошей гравцеві Б, то останній також має 2 стратегії: повернути частину грошей гравцеві А чи залишити всю суму (отриманий внесок і свій початковий капітал) собі.

Розглянемо приклад. Нехай гравці мають початковий капітал по 100 грн. Гравець А може передати весь початковий капітал гравцеві Б з коефіцієнтом мультиплікації 1,5. Таким чином, гравець Б може отримати від гравця А $100 * 1,5 = 150$ (грн), якщо останній йому довіряє, і його дохід в результаті складе $100 + 150 = 250$ (грн).

Цю суму гравець Б може повністю залишити собі або розподілити в рівних частках між гравцями – по 125 грн. У цьому випадку обидва гравці збільшують свій капітал на 25%. Отже, експеримент має 3 виходи: 1) гравець А не довіряє гроші гравцеві Б – (100; 100); 2) А довіряє Б, гравець Б залишає весь виграш собі – (0; 250); 3) А довіряє Б, гравець Б розподіляє виграш порівну – (125; 125). Відзначимо, що розподіл виграшу для гравця Б може задаватися по-різному, але при цьому воно повинно забезпечувати мотивацію

гравця А довірити свій капітал гравцеві Б.

Аналіз цього експерименту з позицій теорії ігор показує, що в цій грі існує рівновага Неша – це результат (100; 100), тобто гравець А виходить з гри і обидва залишаються зі своїм капіталом. Рівновага Неша характерна тим, що відхилення від нього поодинці не вигідно гравцям. У нашому випадку відхилення від цієї рівноваги гравця А поодинці може призвести до погіршення його становища, тому модель егоїстичного поведінки («self-regarding» model) пророкує, що буде реалізовано саме цей результат. У той же час, у грі є більш вигідний для обох гравців варіант (125; 125), але його можна досягти тільки узгодженими діями гравців: на першому кроці – гравець А проявляє довіру гравцеві Б, на другому кроці гравець Б повинен проявити властивість реципрокності.

Таким чином, Trust Game застосовується не тільки для цілей експериментального вимірювання довіри, а й для виявлення більш загальних поведінкових характеристик, пов'язаних зі співпрацею. Строго кажучи, перевірка гіпотези довіри відбувається тільки по відношенню до гравця А, який власне, може довіряти/не довіряти своєму партнерові. У поведінці гравця Б проявляється вже не довіра, а інша властивість – реципрокність, яка є дуже важливою для співпраці⁵.

Накопичені результати експериментів, які проведені і продовжують проводитися у світі з метою визначення рівня довіри і факторів, які впливають на нього, показують, що поведінка людей суттєво відхиляється від пророкувань егоїстичної моделі поведінки. Наприклад, в [106] наводяться такі результати: з 30 учасників, які виступали в ролі гравців №1, 13 вибрали вихід з гри, а 17 передали свій внесок гравцям №2 (цитовано за [97,с. 121]).

Гра «суспільне благо» призначена не строго для вимірювання довіри, а для вивчення властивостей поведінки, пов'язаних з ефектом «фрі-

⁵ Реципрокність – це готовність до обміну діями: у відповідь на дії інших люди поводяться аналогічно. При цьому розрізняють позитивну і негативну реципрокність в залежності від позитивного або негативного характеру дій [107].

райдерства». Однак експеримент дозволяє отримати кількісні оцінки довіри. Гра полягає в наступному. У групі є фіксоване число учасників, припустимо 3. Кожен має початковий капітал (100 грошових одиниць). Учасники анонімно і автономно роблять внесок до загального фонду. Сума, що надійшла до фонду, мультиплікується із заданим коефіцієнтом, і отримана величина порівну ділиться між учасниками. Існує велика різноманітність модифікацій гри, які націлені на вивчення певних факторів, що впливають на поведінку учасників, в тому числі на схильність до фрі-райдерства.

Для нашого дослідження важливо, що на початку гри, коли гравці роблять перший внесок, вони виявляють/не виявляють певний ступінь довіри до своїх партнерів. Отже, за величиною внесків можна кількісно оцінювати рівень довіри.

Наявність двох підходів до вимірювання довіри передбачає аналіз відповідності їх результатів і порівняння методів. Перше системне порівняння методів вимірювання довіри було представлено у роботі [108], у якій автори наголошують на необхідності вивчення не тільки умоглядного уявлення про довіру, а й поведінки, у якому проявляється рівень довіри/недовіри різних людей один до одного.

У роботі [109] автори роблять висновок про те, що експериментальні результати добре корелюють з результатами опитувань з довіри до незнайомих людей. Більш поширеною точкою зору можна вважати висновок, що обидва підходи не є універсальними, а вибір методу вимірювання довіри залежить від особливостей дослідницьких завдань [110; 99].

2. Соціокультурні детермінанти довіри та їх кількісні інтерпретації.

Тут мова йде про зазначені вище напрацювання представників крос-культурного менеджменту. До передумов формування рівня довіри у будь-якому суспільстві ними було віднесено систему історично розвинутих у його межах «культурних (етнологічних) цінностей» – унікальних особливостей національної психології економічних суб'єктів, якими насамперед визначаються кордони максимально допустимої перебудови системи

організації та управління всіх його складових (й у тому числі соціальної та господарської). Незважаючи на слабку операціональність цих чинників, дослідникам (іноземним – Г. Хофстеду, Л. Харрісону, Ф. Тромпенаарсу, М. Мінкову, а також українським – П. Шеремету, В. Лазаренку, О. Олійнику та ін.) протягом 1980-2010-х рр. вдалося розробити методику їх кількісної порівняльної (рейтингової) оцінки щодо різних країн та регіонів⁶.

Найбільш базовою концепцією крос-культурного менеджменту стала модель «культурних вимірів», вперше запропонована Г. Хофстедом у 1980-ті роки та істотно доопрацьована його послідовниками протягом наступних трьох десятиліть. До неї було включено п'ять психологічних чинників економічної поведінки суб'єктів різних суспільних організмів – дистанцію застосування влади, орієнтації на індивідуалізм або колективізм, на чоловічі або жіночі цінності та на довго- або короткострокові наслідки дій, а також схильність до уникання невизначеності.

Ключовий вплив вказаних детермінант на формування рівня довіри (а відтак, на розбудову елементів соціального капіталу – системи зв'язків між окремими суб'єктами і норм їх поведінки) у різних суспільствах впливає з їх авторського тлумачення. Розглянемо їх сутність та соціальні наслідки детальніше.

Фактор *«дистанція застосування влади»*. Величина даного показника дозволяє оцінити особливості сформованих у кожному суспільстві ієрархічних відносин влади й особливо диспропорції розподілу владних повноважень. Іншими словами, він описує той ступінь нерівності серед людей, який вважається соціальною нормальним.

Національні культури з малою дистанцією влади (наприклад, такі, як склалися у Швеції і США) прагнуть усувати диспропорції в розподілі влади і багатства серед членів суспільства. Навпаки, країни з великою дистанцією

⁶ Див. [111, с. 23-27], [112], [113], а також застосовані у Додатку А до дисертації джерела: [151], [152]. Наступниками Г. Хофстеда здійснюється регулярне оновлення фактології і розрахункових показників крос-культурного аналізу розвитку різних національних господарств.

влади (такі, як, наприклад, існують в Індії й Україні) прагнуть підтримувати такі розходження; економічні відносини в цих країнах відзначаються істотною залежністю громадян від політичних й економічних інститутів та лідерів, коли автономна поведінка ускладнена, а лідери мають широкі повноваження і привілеї. З цієї причини більшість соціальних інститутів тяжіє до ієрархічної структури і зовнішнього (від більш високих рівнів влади) централізованого адміністрування, а ідеальними лідерами люди вважають «суворих, проте справедливих» керівників – патерналістів. Аналіз показує, що подібні особливості соціально-економічних відносин властиві для всіх європейських країн колишнього СРСР [111].

Фактор *орієнтації* соціальних агентів на *індивідуалізм/колективізм*. Цей індикатор описує інтенсивність взаємозв'язку між індивідумом й іншими суб'єктами суспільства, тобто ступінь, у якому люди воліють діяти як індивідуми, а не як члени груп.

В індивідуалістичних культурах від людей очікується першочергова турбота про особисті інтереси та захист цінностей їх прямого оточення (сімей). Кожен індивідум готовий розраховувати скоріше на себе, ніж очікувати захисту від будь-якої соціальної групи чи інституції. У той же час у колективістських культурах (таких, як склалися, у країнах Азії та багатьох державах Східної Європи і колишнього СРСР) люди воліють піклуватися про інтереси більшого співтовариства (підприємства, держави і т.д.) – від якого, у свою чергу, вони очікують захисту від будь-яких неприємностей.

В індивідуалістській культурі відносини між особистістю і суспільством (на мікро-, мезо- і макрорівнях) засновані на контрактах, які гарантують взаємні вигоди. Усередині такої структури кожна людина починає «орієнтуватися на роботу», тобто оцінювати якість своєї праці як більш важливий фактор власного благополуччя, ніж свої відносини з керівництвом; а більшість проблем управління суспільством вирішується через переговори. Напроти, у колективістських країнах головна мета соціального партнерства вбачається у досягненні соціальної рівності і всезагальної згоди. Взаємодія

окремих особистостей і груп будується виходячи із загальних етичних цінностей, а не критерію індивідуального статусу чи професіоналізму. Тому більшість людей уникає «орієнтації на роботу», справедливо вважаючи свої відносини з керівництвом більш важливим чинником успіху, ніж якісне виконання своїх соціальних або професійних задач.

Фактор *орієнтації* суспільства на *чоловічі або жіночі цінності*. Цей показник ілюструє не гендерний розподіл соціальних ролей, а описує пануючі у суспільстві погляди на традиційні (сформовані в минулому) цінності – форми прояву успіху, ставлення до змін і збереження статус-кво.

У «чоловічих» культурах (Японія, США, Німеччина) цінності, які традиційно відносились до чоловічих (індивідуалізм, досягнення наочного успіху, творення грошей, схильність до ризику) глибоко вкорінюються у суспільстві, яке починає просувати такі особистісні риси як напористість, рішучість, конформізм, стійкість і змагальність. Домінуючі соціальні цінності тут – матеріальний (фінансовий) успіх і кар'єрний зріст; суспільство акцентує самовпевненість, нахабність і жорстокість та заохочує всі форми вираження сили. У таких соціумах від жінок очікуються насамперед прояви чуйності, а від чоловіків – становлення в якості єдиної основи процвітання сімей. На макрорівні панує філософія «життя для роботи»; тому основними факторами особистісного успіху стають якість виконуваних завдань, а також інтелект і професіоналізм їх виконавців. Відповідно, таке соціальне середовище породжує й особливу модель управління економічними відносинами, з чіткою орієнтацією на найбільш рішучих лідерів, що досягають поставлених цілей за будь-яку ціну, розв'язують конфлікти шляхом зіткнення, і бачать соціальну «справедливість» лише у стимулюванні конкуренції між людьми.

Напроти, «жіночі» національні культури (наприклад, сформовані у Нідерландах, Швеції і Норвегії) просувають соціальні цінності, що традиційно розцінювалися як жіночі – пріоритетність «людських відносин» перед грошима, любов до міжособистісного спілкування та кооперації, збереження навколишнього середовища і т.ін. Ці культури наголошують на

безпеці, служінні суспільству, турботі про слабких. Домінуючі соціальні цінності тут – великодушність, спочуття та особисте (на протигагу робочому) життя; соціум насамперед захищає збереження статус-кво і традиції. На макрорівні домінує філософія «роботи для життя»; тому на всіх шарах економічної організації пріоритет віддається рівності, лояльності і солідарності. Отже, формується особлива модель економічних відносин, яка вчить лідерів орієнтуватися на середній рівень професіоналізму й інтересу до політики всіх членів суспільства, на пошук консенсусу і розв'язання конфліктів через компроміси, та вбачати головним шляхом удосконалення системи управління суспільством розвиток недержавних співтовариств. І зрозуміло, що в такому соціумі і жінкам, і чоловікам рівною мірою дозволено бути тендітними та однаково піклуватися про добробут своїх сімей.

Цей культурний «вимір» надає корисний інструмент для розуміння тенденцій і проблем, які виникають у розвитку суспільства в різних країнах і глобальних регіонах. Зокрема, він показує, що величина 25-30% домінування чоловічості виявляється критичною для формування «авторитарної» моделі соціального управління, для якої характерні відрив влади від громадян, надмірна твердість і персоніфікація політичного лідерства. Саме такі значення даного фактора характерні для національних культур України, Білорусії, Росії, а також багатьох Центрально-Азіатських держав.

Фактор орієнтації на довго- або короткострокові наслідки вчинків. Цей детермінант є найскладнішим за структурою, проте найбільш могутнім за соціально-економічними наслідками; він включає всі рівні взаємозв'язків між людиною і суспільством, тому для постсоціалістичних суспільств він стає найважливішим фактором розвитку і реформування економічної і соціальної підсистем.

Культури з переважно довгостроковою орієнтацією схильні фокусуватися на майбутньому, а в сьогоденні прагнуть наголошувати на цінностях, які не обов'язково принесуть негайні вигоди (таких, як ощадливість, свідомість, чесність, мистецтво, інтелект). Суспільства цього

типу сконцентровані насамперед у країнах Далекого Сходу та у регіоні Бенелюкса Європи.

З іншого боку, короткострокова соціальна орієнтація зустрічається у великій кількості регіонів світу, включаючи такі різні країни, як Бразилія і Перу в Латинській та США в Північній Америці, Австралія, Індія і Пакистан в Азії і країни колишнього Радянського Союзу в Європі. Ці суспільства чітко орієнтуються на минуле і сьогодення, підтримують повагу до традицій і заохочують всезагальне виконання взаємних соціальних зобов'язань. Цей факт глибоко модифікує всю макромодель управління соціально-економічними відносинами. Наприклад, японські політики, демонструючи прихильність до довгострокової орієнтації, постійно беруть участь у процесі 5-10-річного народногосподарського планування. І навпроти, американські політики, схильні оцінювати в основному лише короткострокові наслідки своїх вчинків, звичайно уникають стратегічного планування, підміняючи його тактичними рішеннями на максимальну перспективу в 1-3 роки.

Фактор *схильності до уникання невизначеності*. Цей індекс описує, як окремі нації адаптуються до факту малої передбачуваності майбутнього. Його можна визначити як ступінь тягнення людей до структурованих ситуацій у порівнянні з неструктурованими.

Деякі культури (Швеція, США і країни Західної Європи) відзначаються невеликим значенням індексу уникання невизначеності. Люди в таких суспільствах прагнуть до терпимості і гнучкості стосовно поглядів інших. У той же самий час інші культури (сформовані, наприклад, в країнах Азії та більшості держав Східної Європи) соціалізують прагнення людей до зовнішньої безпеки і захисту через технологію, писані закони і релігію; їх відносять до суспільств із сильним униканням невизначеності.

У країнах зі слабким униканням невизначеності типовими особливостями соціально нормальної поведінки соціально-економічних агентів стають готовність до ризику та інновацій; метою управління – постійне порушення сформованої в суспільстві рівноваги шляхом

стимулювання неофіційних каналів обміну інформацією між людьми і їх групами. Саме ці країни схильються до відомої «англо-саксонської» моделі макро- і мікросоціального управління. З іншого боку, країни, для яких характерно сильне уникання невизначеності, виявляють схильність до побудови глибоко формалізованої системи управління соціальними й економічними відносинами. Це приводить до формування у них іншої («азіатської») моделі управління суспільством, яка вирізняється такими рисами, як панування глибоко структурованих суспільних інститутів, що закріплюють консерватизм і всіляко противляться нововведенням й іншим проявам нестандартної (неофіційної) поведінки.

Порівняльні (рейтингові) значення описаних детермінант психології і поведінки суб'єктів різних типів суспільства для десяти різних країн представлені у додатку А на рис. А.1 – А.5 відповідно.

Описані детермінанти Г.Хофстеда були згодом доповнені Л. Харрісоном ще кількома параметрами, серед яких відзначимо жорсткість етичної системи та радіус суспільної довіри. На нашу думку, побудована ним модель «культурних цінностей» цілком компліментарна моделі Хофстеда, проте вперше чітко пов'язує особливості наявної суспільної культури з формуванням суспільної довіри – головного чинника поведінки економічних суб'єктів та (через неї) – становлення специфічних (національно зумовлених) механізмів управління суспільством з особливим ставленням до розвитку різних елементів соціального капіталу.

Зокрема, запропонований чинник «радіусу суспільної довіри» Л. Харрісон трактує як індикатор ставлення окремих індивідів до співробітництва з іншими в межах суспільства, тобто вимірника їх почуття спільності (комунальності). Країни з великим радіусом довіри схильні забезпечувати прогрес лише на індивідуальному рівні (для кожного окремого громадянина) шляхом всемірного сприяння невпинному підвищенню його професійної кваліфікації і соціальної свідомості, тому фокусуються на громадних інвестиціях в освіту, навчання лідерству, системи охорони здоров'я і

соціального захисту. Як відомо, такі інвестиції є відмітною рисою високорозвинених ринкових країн (Північної Америки, Європейського Союзу, Японії і т.п.). І саме у них сформована особлива «західна» (або «англо-саксонська») система макро- й мікросоціального управління, заснована на широкій автономії громадян від дій держави та розвитку різноманітних форм самоорганізації населення. У багатьох же інших країнах (у тому числі східноєвропейських) такий тип суспільства не було сформовано, тому для них перспектива інституціоналізації елементів західної моделі соціального управління з опорою на соціальний капітал мало ймовірна [112, с. 43; 113].

Таким чином, описані інституціональні моделі еволюції загального соціокультурного середовища, незважаючи на доволі слабку кількісну інтерпретацію застосовуваних ними показників, все ж дозволяють пояснити як особливості (поточний стан і перспективи трансформації) макросистеми управління суспільством у різних країнах і регіонах світу, так і можливу роль у них соціального капіталу. Зокрема, вони наочно демонструють, що поведінка будь-яких економічних і соціальних агентів у сучасній Україні (як і в багатьох інших державах Східної Європи) визначається специфікою сформованої в країні національної господарської культури, для якої характерна комбінація таких рис, як: сильна орієнтація суб'єктів на колективізм, «чоловічі» цінності та короткострокові наслідки вчинків, а також їх істотна схильність до уникання невизначеності; наявність у суспільстві жорсткої етичної системи, великої дистанції застосування влади та дуже короткого радіуса довіри.

Досягнуті наразі рівні означених «культурних параметрів» зумовлюють можливу спрямованість, а також допустимі швидкість і глибину майбутнього реформування нашого соціально-господарського комплексу. Вони ж багато в чому визначають добір з багатого світового досвіду тієї моделі побудови соціально-орієнтованої економіки, яка стане найбільш адекватною

українським реаліям⁷.

3. Соціальні зв'язки та їх кількісні характеристики.

Вимірювання зв'язків між членами суспільства передбачає оцінку їх кількості та тісноти (сили). Складність вимірювання таких зв'язків (як і домінуючих у суспільстві норм поведінки суб'єктів) впливає з їх двоїстої ролі у формуванні механізмів соціального управління. З одного боку, вони є результируючим параметром взаємодії сформованих параметрів національного соціокультурного середовища, тобто передумовами становлення місця і ролі соціального капіталу у будь-якому суспільстві. Проте з іншого, вони виступають об'єктивними обмежувачами індивідуальної свободи і зумовлюють соціально-прийнятні моделі поведінки всіх окремих індивідуумів. Крім того, додаткові труднощі для кількісної інтерпретації створює багатовимірність внутрішньої структури самих соціальних зв'язків. Деякі дослідники ототожнюють соціальні зв'язки і соціальні мережі, трактуючи останні як міжособистісне спілкування [114; 115]. Наприклад, класифікація Р. Патнема включає такі види соціальних мереж: формальні/неформальні; відкриті/закриті; вертикальні/горизонтальні [114]. На його думку, за ступенем поширеності певних форм мереж можна судити про рівень розвитку соціального капіталу.

Кількісну характеристику того чи іншого виду соціальної мережі дає чисельність її учасників, тому такі показники, як чисельність учасників різних добровільних організацій, використовуються для оцінки охоплення населення соціальними зв'язками [103; 94; 116]. Такі показники дають кількісну характеристику залучення членів суспільства в соціальні зв'язки і їх поширеності.

Інша сторона вимірювання соціальних зв'язків – це характеристика тісноти зв'язків, яка не має чіткої емпіричної оцінки. У цьому основна складність цього завдання. Є різні підходи до його вирішення. Можна виділити підхід, заснований на критерії важливості зв'язку, і підхід,

⁷ Більш докладно такий вибір буде описано у підрозділі 2.2.

заснований на критерії частоти зв'язку. Так, у [117] запропоновано використовувати вагові коефіцієнти для різних зв'язків за ступенем їх важливості для людини (зв'язок з близьким другом отримує більшу вагу, ніж зв'язок з далеким знайомим і т.п.). Хоча з теоретичної точки зору цей критерій є, безумовно, обґрунтованим, однак коректність вибору ваг носить умовний характер, тому що відображає суб'єктивні оцінки дослідника.

На відміну від нього, підхід, заснований на оцінці тісноти зв'язку за критерієм частоти контактів (звернень) учасників, має більш об'єктивну кількісну основу: число контактів може бути зафіксовано тим чи іншим способом. Особливо наочно це демонструється на прикладі сучасних Інтернет-мереж, де фіксується число звернень, контактів, лайків та т.д.

Однак цей підхід більш формальний, він не має такої чіткої змістовної інтерпретації, як попередній. Люди можуть рідко спілкуватися з людиною, яка для них дуже важлива, дорога (близький друг, родич), і дуже інтенсивно спілкуватися з колегами по роботі, відносини з якими, у тому числі і неформальні, можуть припинитися разом з переходом в інший підрозділ.

Для характеристики тісноти зв'язку можуть використовуватися соціометричні індекси, зокрема індекс згуртованості групи. Цей показник обчислюється на основі даних опитування, що виявляє переваги членів групи по відношенню один до одного або спеціального тесту [118]. Ці опитування використовуються, головним чином, в малих групах, що теж є важливою складовою соціальних зв'язків.

Методи, за допомогою яких отримується первинна інформація для розрахунку показників кількості і тісноти зв'язків – це, головним чином, опитування. Як приклад, можна привести метод генерації списку імен (name-generating methodology) [119]⁸.

4. Проблеми кількісної оцінки соціальних норм і правил.

⁸ Респонденти, відповідаючи на питання, наприклад, «З ким Ви зазвичай обговорюєте робочі проблеми?», Складають списки людей, з якими їх пов'язують певні відносини. Отримані дані дозволяють оцінити чисельність людей, що беруть участь в мережі даного соціального зв'язку, і важливість зв'язку відповідно до рангу людини в списку.

Слід зазначити, що при всій складності проблеми оцінювання соціальних норм і правил, вона має в своїй структурі завдання, до вирішення яких сформовані певні підходи. Йдеться, перш за все, про формальні норми і правила.

Один з підходів полягає у вимірюванні соціальних дисфункцій або відсутності соціальної кооперації. Для цих цілей використовуються показники, що характеризують рівень злочинності, кількість судових розглядів, самогубств, податкового опортунізму (ухилення від оподаткування) [94, с.73]. Такого роду індикатори, як правило, є статистичними показниками, які засновані на первинних даних щодо відповідних явищ. У цьому їх перевага перед інформацією, отриманою на основі опитувань.

Для оцінки неформальних норм також застосовується подібний підхід «від противного», причому первинна інформація для нього може надходити з джерел, що використовують офіційну звітність, або збиратися шляхом опитувань. До першої групи належать показники, що фіксують кількість певних негативних подій, які свідчать про порушення моральних, етичних норм, зміщенні ціннісних орієнтирів. Наприклад, це можуть бути показники, що характеризують рівень наркоманії, алкоголізму, число сімейних розлучень, дітей, залишених батьками і т.п.

Крім подібних показників, що мають безпосереднє кількісне вимірювання, використовуються синтетичні індикатори, які конструюються на основі інформації, яку одержують шляхом опитувань. Так, в соціологічному моніторингу в Україні використовуються такі показники, як рівень соціальної напруженості, індекс аномійної деморалізованості, індекс цинізму і індекс національного дистанціювання [120].

У міжнародних порівняннях набули поширення інтегральні показники, як, наприклад, індекс сприйняття корупції, який буде розглянуто в підрозділі 2.2 і індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom – IEF), за допомогою якого інституційне середовище в країні оцінюється за критерієм

свободи підприємництва⁹. Він розраховується як середнє з 10 показників, кожен з яких оцінюється в балах від 0 до 100: 1) права власності; 2) свобода від корупції; 3) фіскальна свобода; 4) свобода від уряду; 5) свобода підприємництва; 6) свобода праці; 7) монетарна свобода; 8) свобода торгівлі; 9) свобода інвестицій; 10) фінансова свобода.

Таким чином, аналіз показав, що поряд з використанням деякої статистичної інформації основним методом виміру і оцінювання соціального капіталу є опитування, тому необхідно враховувати проблемні аспекти цього методу, які можуть спотворити оцінку. По-перше, в опитуваннях, як правило, респондент ставиться в гіпотетичну ситуацію, у якій, можливо, він ніколи не був. Тому, відповідаючи на питання, він дає теж гіпотетичну відповідь, як він думає, він би вчинив. По-друге, респондент може свідомо спотворювати свою відповідь під впливом різних факторів, навіть в умовах анонімного опитування. Джефрі Карпентер зазначає, зокрема такі фактори, як наявність у людини суб'єктивної оцінки самого себе, зацікавленість респондента в опитуванні, як джерелі заробітку [121].

Агрегованого показника соціального капіталу на сьогоднішній день не існує, хоча спроби розробити методику узагальнюючої оцінки соціального капіталу робляться. У [88] використовується факторний і кореляційний аналіз для агрегування індексів довіри; у [94] пропонується інтегральний індекс моральної довіри для оцінки моральної складової соціального капіталу. Разом з тим дослідники єдині в думці, що для адекватного кількісного вираження такого складного поняття необхідна система показників. Розглянуті методи і показники будуть використані далі при аналізі формування соціального капіталу в період ринкової трансформації.

У контексті формування соціально-орієнтованої економіки особливе значення має питання щодо взаємозв'язку соціального капіталу і економічних показників, і більш детально, щодо каналів впливу соціального капіталу на

⁹ Випускається з 1995 року американським дослідницьким центром «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation) спільно з газетою The Wall Street Journal.

економічну ефективність, індивідуальний і суспільний добробут. Це є предметом вітчизняних і зарубіжних досліджень. Ф. Фукуяма [122] відзначав першорядну важливість такої складової соціального капіталу, як довіру: «... благополуччя країни, а також її змагальна здатність на тлі інших країн визначається однією універсальною культурною характеристикою – властивим їй суспільству рівнем довіри» (цитується за [84, с. 3-4]). Поряд із цим, основоположник теорії крос-культурного менеджменту Л. Харрісон у [112] здійснив більш поглиблене дослідження впливу на економічні показники різних соціокультурних детермінант цієї довіри, що саме й формують соціальний капітал.

Р. Патнем і Дж. Хеллівел виявили взаємозв'язок між економічним зростанням і соціальним капіталом, аналізуючи економічні показники, довіру і норми взаємодії в мережах виробників і трейдерів [123]. У [124] на прикладі Британії показаний певний позитивний зв'язок між економічними показниками, параметрами довіри і громадянської активності.

Разом з тим, автори відзначають відсутність чіткої позитивної кореляції між індикаторами довіри і узагальненими макроекономічними показниками, такими як ВВП на душу населення [125]. У [126] зроблена спроба пояснити відмінність у темпах зростання різних країн, використовуючи результати вимірювання довіри та показники постнекласичної науки «за межами ВВП».

Взаємозв'язок між довірою і соціально-економічним розвитком в Україні проаналізовано у [84]. Як на думку автора, посилення інституційної довіри є необхідною умовою подальшого просування України в напрямку побудови демократичного суспільства та ефективної економіки.

У [127] обґрунтовується висновок, що «соціальний капітал чинить безпосередній і прямий вплив на результати функціонування ринку праці і економіки країни в цілому» [127, с. 612]. За допомогою факторного аналізу структури соціального капіталу інший автор обґрунтовує такі властивості соціального капіталу, як обмеженість та поширеність на членів певної мережі, здатність до нагромадження та конвертації [92, с. 172].

У [127] та [128] також аналізуються канали впливу соціального капіталу на економічні результати і добробут. Показано, що соціальний капітал знижує трансакційні витрати укладання контрактів, втрати у зв'язку зі скасуванням контрактів внаслідок недовіри, витрати на забезпечення різних видів безпеки (особистої та громадської), зменшує витрати внаслідок правової неврегульованості різних сфер економічного і соціального життя, підвищує інвестиційну привабливість проектів [128, с. 723–729].

У [129, с. 18] канали впливу соціального капіталу на ефективність соціально-економічної системи класифіковані у 3 категорії: поширення інформації, групова ідентифікація та зміна преференцій, координація та керівництво.

Перший канал впливу – інформаційний. Навіть якщо трансфер інформації не є метою соціальної мережі, поширення інформації можна розглядати як позитивну екстерналію соціальних взаємозв'язків у тій мірі, у якій це поширення економічно вигідно. Таким чином, накопичення і передача інформації, які відбуваються в соціальній мережі (групі), являють собою ресурс, який може бути використаний будь-яким членом мережі для поліпшення свого добробуту [129, с. 19-21].

Другий канал впливу соціального капіталу пов'язаний з індивідуальними перевагами і індивідуальним вибором, на які впливають норми, правила, цінності, прийняті в групі. Уподобання індивіда, його економічну поведінку і вибір, який він здійснює як споживач, виробник і т.д., модифікуються відповідно до властивостей, які ідентифікують групу, до якої він включений. Прикладом можуть служити результати експериментів, присвячених дослідженню альтруїстичної поведінки, які проводилися в рамках диктаторської гри. Учасники демонстрували більше альтруїзму, якщо вони відчували себе членами однієї спільноти [128].

Третій канал – це координація та керівництво. У певному сенсі соціальний капітал групи, з одного боку, і формальна координація і керівництво, з іншого, взаємно доповнюють один одного. З одного боку,

хороший керівник може використовувати соціальний капітал колективу для підвищення ефективності роботи, досягнення більш високих результатів діяльності та отримання додаткового виграшу. З іншого боку, норми взаємодії колективі, правила прийняття та соціального санкціонування рішень в колективі, довіра учасників один до одного і весь накопичений позитивний досвід співробітництва можуть компенсувати в певній мірі недоліки і прорахунки керівництва. Таким чином, поліпшення соціального капіталу веде до підвищення якості та ефективності керівництва і координації.

Канали впливу соціального капіталу на економічні та соціальні сфери деякі автори розкривають через його функції. У [129] наведені такі функції: підвищення ефективності колективної діяльності; зниження трансакційних витрат; формування доброзичливих відносин між людьми; поширення корисної інформації; поліпшення фізичного і психічного благополуччя людей [75, с. 20].

У [75] наведено великий список досліджень, присвячених вивченню впливу різних аспектів соціального капіталу на економічні та соціальні показники. Огляд показує, що довіра, включеність до громадських організацій, соціальні взаємозв'язки, у тому числі сімейні, дружні, професійні, впливають з різним ступенем на показники добробуту, серед яких показники економічного зростання, смертності, освіти і т.д. Подібні дослідження і їх результати підтверджують продуктивну роль соціального капіталу в поліпшенні індивідуального і суспільного добробуту і доцільність включення його в концептуальну базу соціально-орієнтованої економіки.

У своєму виступі в Україні Ф. Фукуяма підкреслив практичне значення соціального капіталу. На прикладі Японії та США він показав, що країни-лідери активно застосовують соціальний капітал неформальних зв'язків для вирішення завдань у сфері освіти, охорони здоров'я без урядових структур [130]. Проте, відмовившись від дослідження національних соціокультурних демерміант формування соціального капіталу, він не зміг відповісти на ключове практичне питання про реальні можливості повторення досвіду цих

держав іншими країнами і регіонами світу.

Суспільство в цілому, соціум можна уявити як різні об'єднання та групи людей, які утворюються в залежності від цілей організацій, до яких вони належать. Це можуть бути найрізноманітніші спільноти, починаючи від сформованих за професійною ознакою, організацій з релігійних мотивів, і закінчуючи об'єднаннями за інтересами. Основна частина груп переслідує цілі, які є бажаними або прийнятими в суспільстві, і відповідно, правила взаємодії, які прийняті в даній групі, або соціальний капітал групи, породжує позитивні екстерналії.

Однак варто зазначити, що не завжди цілі групи можуть відповідати інтересам усього суспільства або його цілям, декларованим більш впливовими групами (у тому числі державою). Іноді вони навіть можуть виходити в пряме протиріччя з останніми. У цьому випадку існування подібної групи може створювати негативні зовнішні ефекти або екстерналії. Прикладами є диктаторські політичні режими, а також різні секти, екстремістські та злочинні організації (мафія в Південній Італії, мережі наркоторгівлі і т.п.).

Усі соціальні об'єднання, групи, спільноти, формальні і неформальні, є носіями певних цінностей і норм взаємодії. Вони мають певний «радіус впливу» на зовнішнє оточення, тобто можливість поширення внутрішньо групових норм кооперації та зв'язків співробітництва за межами групи. Якщо капітал даної соціальної групи або спільноти виробляє позитивні зовнішні ефекти, то радіус впливу може бути більше, ніж сама група. Також можливо, що радіус впливу не виходить за межі групової взаємодії. Це відбувається у випадку, коли групові цінності культивуються виключно для існуючого складу групи.

Можна говорити також і про спільноти, які виробляють негативні зовнішні соціальні ефекти. Дані групи також побудовані на визнанні і поділі їх членами групових цінностей і інтересів, однак є, як правило, закритими, важкодоступними для участі в них широкого кола інших людей. Це звужує їх

радіус впливу, не сприяє тому, щоб стати значущими для всього суспільства. У цьому сенсі можна розглядати «закритість» таких спільнот, як захисний механізм, що оберігає суспільство від поширення вузькогрупових егоїстичних норм взаємодії, що несуть негативні зовнішні ефекти.

Отже, можна говорити про позитивні і негативні наслідки соціального капіталу різних груп (структур, мереж). А. Портес був одним із перших дослідників, хто досліджував негативні наслідки соціального капіталу, використовуючи більш вдалий термін «негативний соціальний капітал» [131]. Загалом ця тема набула особливої актуальності і привернула увагу вчених наприкінці минулого століття, проте наразі залишається дослідженою лише поверхнево (без розв'язання питань, скажімо, про те, чому ці негативні форми надовго закріплюються в історії окремих країн). Детальніше теоретичні аспекти негативного соціального капіталу та ризику його формування в період розбудови ринкової економіки у постсоціалістичних країнах буде розглянуто у розділі 2.

Висновки за розділом 1

1. Концепції соціалізації економіки об'єднують концепції змішаної економіки, які орієнтовані на оптимальне поєднання соціальної справедливості та економічної ефективності. Як відомо, змішана економіка може існувати в межах різних класичних типів економічних систем. Стосовно ринкової системи, всі концепції її соціалізації, незважаючи на відмінності, роблять спільний аспект на суміщення ефективного механізму конкуренції з цілеспрямованою діяльністю держави та інших суспільних інститутів у забезпеченні соціальних гарантій і захисту.

2. Еволюція теорій соціалізації економіки відбувалася в напрямі пошуку оптимального поєднання продуктивних сил ринку, держави та самоорганізації населення як ефективною основи для вирішення соціальних проблем. Значними віхами на цьому шляху були моделі соціальної держави,

держави добробуту, соціального ринкового господарства (економіки).

3. Незважаючи на розбіжності між теоретиками соціального ринкового господарства щодо цілей та інструментів економічної політики, основна ідея є спільною для всіх. Суть соціального ринкового господарства полягає в тому, що в самій ринковій системі закладені принципи, які здатні забезпечити економічне зростання і високий рівень добробуту учасників ринку. Проте ринковий механізм повинен бути «налаштований» відповідним чином: забезпечувати ефективну конкуренцію, мотивацію до праці, економічну свободу та рівні права учасників ринку. Завдання такого «налаштування» має виконати держава, і відповідно до ордоліберальної типологізації економічних устроїв суспільства соціальна ринкова економіка є свідомо встановленим ринковим устроєм.

4. Концепція соціально-орієнтованої економіки є наступним кроком у розвитку методологічної основи соціалізації економіки. Масштабна ринкова трансформація постсоціалістичних країн почалася, коли розвиток вже вступив у стадію інформаційної економіки. Остання висуває на перший план пріоритети розвитку особистості як працівника і як члена суспільства й у цілому призводить до трансформації ринкових стимулів і рушійних сил, які вже виходять за рамки індивідуалістичної концепції поведінки «*homo economicus*». Це зумовлює необхідність відповідних змін у концептуальній базі соціалізації економіки на підставі нової моделі людини – соціально-економічного агента.

5. Концептуальні засади соціально-орієнтованої економіки включають систему базових чинників її формування з урахуванням поведінкових передумов: 1) наявності розвиненої ринкової економіки як середовища взаємодії суспільних агентів, здатного забезпечити макроекономічне зростання й індивідуальний та суспільний добробут; 2) наявності «продуктивної держави», спроможної забезпечувати зовнішні умови для цього добробуту – соціальні права, гарантії і безпеку, шляхом ефективного виконання 2-х функцій: формування інституційної структури економічної

системи і суспільства та відбору оптимальної структури суспільних благ; 3) врахування соціокультурних і поведінкових передумов: внаслідок розбіжностей у шляхах історичної еволюції члени різних суспільств можуть приймати економічні рішення різним чином і зовсім не завжди виходячи з принципу раціональності, внаслідок чого їх вибір може відхилитися від оптимального; 4) опори на соціальний капітал як найважливіший ресурс економічної системи, який підсилює її продуктивність за рахунок зниження трансакційних витрат та забезпечення її гармонійного включення у загальне суспільне середовище; 5) визнання головною метою соціально-орієнтованої економіки досягнення соціального консенсусу через постійний і всеохопний соціальний діалог. Дане концептуальне ядро може доповнюватися положеннями, що відображають специфічні аспекти чи завдання соціально-економічної політики у кожній конкретній країні на кожному окремому етапі.

6. У запропонованій системі концептуальних основ соціально-орієнтованої економіки соціальний капітал відіграє роль «третьої сили», поряд з ринком і державою, виступаючи інституціональним аналогом конкурентного економічного порядку В. Ойкена, актуальним для сучасного етапу розвитку економіки та соціуму.

7. Соціальний капітал розглядаємо як норми, зв'язки і правила поведінки між людьми, які історично сформувалися та визначають характер взаємодії і кооперації в групі або спільноті. Сутність соціального капіталу розкривається через його елементи: 1) зв'язки, мережі, структури, 2) норми, правила, цінності; 3) довіру, що визначає і внутрішню структуру цього складного поняття. Сучасним тенденціями є виокремлення соціокультурних чинників формування всіх вказаних елементів (детермінант національної специфіки поточного стану соціального капіталу та можливостей зміни останнього), а також виділення питання про ефекти соціального капіталу групи і його вплив на індивідуальний і суспільний добробут у самостійний предмет і напрям дедалі більш міждисциплінарних досліджень.

8. Підхід до соціального капіталу як до ресурсу при побудові соціально-

орієнтованої ринкової економіки актуалізує проблему його вимірювання. Аналіз показав, що з цієї точки зору найбільш розробленою складовою є довіра. Складнішою для вимірювання складовою є детермінанти довіри – виявлені теорією крос-культурного менеджменту (Г. Хофстед, Л. Харрісон, П. Шеремета, В. Лазаренко) «етнологічні культурні цінності» кожного соціуму, які кількісно інтерпретуються за допомогою порівняльного (рейтингового) методу. Найбільш дискусійною є проблема оцінювання інституційної складової соціального капіталу – соціальних зв'язків, норм і правил. Тут застосовується метод вимірювання соціальної дисфункції і показники, які її характеризують (кількість негативних подій). Агрегованого показника соціального капіталу на сьогоднішній день не існує, хоча спроби розробити методіку узагальнюючої оцінки робляться.

9. Огляд досліджень показав, що довіра, включеність до громадських організацій, соціальні взаємозв'язки, у тому числі сімейні, дружні, професійні, впливають з різним ступенем на показники добробуту, серед яких показники економічного зростання, доходів, смертності, освіти, культури і т.ін. Подібні дослідження та їх результати доводять продуктивну роль соціального капіталу в поліпшенні індивідуального і суспільного добробуту в широкому сенсі, і підтверджують доцільність включення його в концептуальну базу соціально-орієнтованої економіки.

10. Усі соціальні об'єднання, групи, спільноти, формальні і неформальні, є носіями певних цінностей і норм взаємодії. Соціальний капітал групи, крім вигод для її членів, може породжувати не лише позитивні, але й умовно негативні зовнішні ефекти – екстерналії, вивчення яких має важливе значення для адекватного розуміння загальної концепції соціально-орієнтованої економіки та визначення перспектив її адаптації до різних національних моделей суспільства.

Основні положення розділу викладено у таких працях автора: [132 – 135].

РОЗДІЛ 2

РИЗИКИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ У ТРАНЗИТИВНИХ СУСПІЛЬСТВАХ

Даний розділ присвячено проблемі ризиків, які характерні для формування соціально-орієнтованої економіки в транзитивному господарському середовищі постсоціалістичних країн. Передумовами цих ризиків є соціокультурні (а відтак, психологічні, поведінкові й інституційні) та ресурсні особливості, що склались у результаті попереднього розвитку планової (неринкової) економіки. Вони визначають обмеження як для реалізації самих ринкових реформ, так і для надання їм висхідної соціальної цілеспрямованості. Виділено дві групи ризиків формування соціально-орієнтованої ринкової економіки: ризики вибору її моделі та ризики формування негативного соціального капіталу національними та іноземними спільнотами.

Очевидно, що кожна країна формує власну модель соціально-орієнтованої економіки з урахуванням своєї специфіки. Тому, спираючись на доведені практикою висновки, закріплені в певних «нормативних» моделях соціального захисту, необхідно оцінювати доцільність та ефективність застосування тих чи інших шаблонів, ступінь адекватності їх передумов сформованим умовам соціально-економічного розвитку країни. З цим пов'язані ризики вибору принципів і моделі соціального захисту – ключової складової соціально-орієнтованої економіки.

Ризики формування негативного соціального капіталу пов'язані з процесами інституційного будівництва основ ринкової економіки в постсоціалістичних країнах, коли виникають нові структури, що пов'язують економічних агентів як учасників ринку, формуються нові соціальні групи, мережеві спільноти, які не були властиві плановій економіці і суспільству соціалізму. Формування соціального капіталу нових взаємозв'язків може мати як позитивні, так і негативні аспекти в сенсі впливу на індивідуальний і суспільний добробут.

2.1. Особливості і ризику формування соціального вектору ринкових перетворень

Концепції змішаного, а згодом і соціального ринкового господарства сформувались як відповідь на актуальні проблеми ринкової економіки країн Заходу середини минулого століття й обґрунтовували орієнтацію політики держави на відповідне «налаштування» ринкового механізму і доповнення його ефективним використанням методів, по-перше, централізованого (державного) управління соціально-економічним розвитком, і по-друге, суспільного самоуправління. Таким чином, для більшості країн завдання полягало в реформуванні ринкового механізму, який уже діяв і досягнув високого ступеня розвиненості.

Принципова відмінність формування соціально-орієнтованої ринкової економіки в умовах, коли ринковий механізм тільки-но розпочинає функціонувати, полягає в тому, що цей механізм ще необхідно розбудувати. Цей «подвійний перехід» (зміна механізму управління економікою та концепції соціальних пріоритетів суспільства) визначає особливості формування такої моделі економіки в транзитивних суспільствах та, відповідно, політики держави, оскільки соціально-орієнтована ринкова економіка не є продуктом стихійного («природного») розвитку економіки, а формується в результаті свідомої діяльності держави і спрямованої на реалізацію саме даної моделі ринкового господарства. Таким чином, особливості формування соціально-орієнтованої економіки в період первісних ринкових перетворень ключовим чином залежать від умов, що склалися в період попереднього розвитку планової (неринкової) економіки.

Теоретичне дослідження залежності економічного розвитку від попереднього шляху було проведено в кінці минулого століття Полом Девідом, який запропонував принцип «path dependence» (залежність від попереднього розвитку) у якості методологічного інструменту аналізу [136]. Відкритий ним QWERTY-ефект був застосований у якості прикладу того, як

економіка внаслідок деяких, у тому числі і випадкових, подій у минулому, може стати прив'язаною до певного технологічного шляху, який необов'язково є ефективним. Ефект попереднього розвитку обумовлений тим, що витрати адаптації і впровадження нових технологій, технік або, взагалі кажучи, будь-яких практик в економічне життя можуть виявитись настільки високими, щоб заблокувати зміни і зберігати практики, які вже існують та приносять стабільний дохід. Як результат, багато особливостей економіки засновані на тому, що було оптимально або вигідно в минулому, а не на тому, що слід було б вибрати, ґрунтуючись на теперішніх умовах. Теорія попереднього шляху підкреслює, що раніше прийняті рішення та досконалий в минулому вибір накладає додаткові обмеження на вибір, який здійснюється в сьогоденні, направляючи тим самим розвиток певним шляхом, який зумовлено діями в минулому.

Пізніше, Дуглас Пафферт застосував цей принцип до інституційних змін і довів, що залежність від попереднього розвитку для інститутів, ймовірно, буде цілком подібна залежності від попереднього розвитку для технологій, оскільки обидві засновані на високій цінності адаптації до якоїсь загальної практики (техніки, норм, правил), так що відхилення від неї стають занадто дорогими [137; 138].

В.М. Полтерович на прикладі переходу від соціалістичної до ринкової економіки в пострадянських країнах показав, як неефективні інститути можуть закріплюватися, утворюючи інституційні пастки, які консервують інституційну структуру і перешкоджають реформам і поширенню альтернативних норм і правил, що сприяють розвитку [139].

Початкові умови трансформації в постсоціалістичних країнах склалися в результаті попереднього розвитку економіки неринкового типу, який зумовив особливості та обмеження як для здійснення первісних і подальших ринкових реформ, так і для надання їм соціальної спрямованості – реалізації моделі соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Виділимо такі види цих особливостей: 1) інституційні; 2) поведінкові;

3) ресурсно-технологічні.

Інституційні особливості зумовлюються, насамперед, необхідністю перетворення неринкової економіки і побудови ринкового механізму її функціонування. Якщо метою є побудова соціально-орієнтованої ринкової економіки, то теоретична модель ринку, яку потрібно реалізувати, повинна відповідати даному типу економічної системи. У цьому випадку завдання політики держави полягає в тому, щоб при формуванні ринку з самого початку закладати інституційні підвалини певної соціально-орієнтованої моделі економіки.

За теоретичного моделювання цього переходу подібна можливість існує: якщо держава має модель соціально-орієнтованої ринкової економіки, то вона формує свою політику з реалізації цієї моделі на інституціональному рівні. На відміну від ситуації, коли існуючу ринкову систему необхідно виправляти, коригувати з метою її «соціалізації», що передбачає певну стратегію й істотно розширює завдання політики держави у сфері інституційного устрою, у транзитивному суспільстві можна відразу будувати адекватну модель ринку, відповідну економічній системі даного типу. Економічна практика свідчить, що в багатьох випадках будувати щось заново виявляється легше і дешевше, ніж перебудовувати.

Однак реалізація такої можливості зумовлюється умовами попередньої інституційної організації, зокрема, інституціональною структурою соціального захисту населення і надання суспільних благ. Особливість соціалістичної економіки полягала в аномально великій кількості інституціональних залишків – пережитків старих господарських укладів [140; 141]. У соціальній сфері до них відносяться, перш за все, чотири базові елементи системи соціальних гарантій планової економіки, які робили її несумісною з ринковим господарством¹⁰.

1. Майже повне домінування в доходах населення трудового доходу,

¹⁰ Більш докладно особливості «соціалістичної» моделі соціальної політики та системи соціального захисту населення буде описано у підрозділі 2.2. Тут виокремлено лише її інституційну складову.

який отримувався на підприємствах державного сектора, і відповідне перетворення державної політики регулювання заробітної плати на чи не єдиний інструмент згладжування нерівності в розподілі доходів.

2. Пенсійна система, по суті, являла собою лише канал перерозподілу трудового доходу між поколіннями і не була «накопичувальною», орієнтованою на створення особистих заощаджень, стимулюючою трудову й соціальну активність громадян.

3. Націленість політики зарплати на стимулювання якомога повнішого використання трудових ресурсів. За відсутності відкритого безробіття частка економічно активного населення була дуже високою.

4. Заохочення державою насамперед колективних форм споживання, часто на шкоду приватним. Про це свідчить, зокрема, постійне зростання фінансування системи дошкільного виховання (ясла, дитячі садки), у той час як закони про відпустку по народженню дитини обмежували перерви в трудовому стажі. При цьому основним каналом розподілу колективно споживаних благ були держпідприємства, які грали визначальну роль у соціальній політиці. Акцент робився на натуральних формах споживання (надання житла, відпочинку, соціальних послуг) – також на шкоду більш «ринковим» грошовим трансфертам.

Усі ці елементи соціальної системи в процесі переходу до ринку були поступово ліквідовані на практиці, проте залишили глибокий слід у вигляді певних стабільних інститутів взаємодії суб'єктів вітчизняної економіки.

З точки зору структури суспільних благ і способу їх алокації спадщиною соціалістичної економіки була практика надання державою максимально широкого спектра суспільних благ, у результаті чого громадський сектор включав охорону здоров'я, освіту, науку, культуру та безліч інших сфер діяльності, функціонування яких у ринковій економіці в цілому закріплюється за ринковим механізмом, хоча ступінь цього закріплення визначається системою соціального захисту, прийнятою в кожній конкретній моделі соціально-орієнтованої економіки.

Тому соціальна орієнтація в транзитивних умовах має передбачати оптимізацію структури суспільних благ і, відповідно, механізмів їх надання. Поряд з процесом переведення певних благ у ринковий сектор, тобто зміни статусу блага з громадського на приватне, здійснюється процес комодизації¹¹ цих благ, і обидва процеси знов-таки визначаються обраною моделлю соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Всі ці та інші завдання політики реформування системи соціального захисту в теорії описані достатньо повно і глибоко. Проте їх практична реалізація істотно обмежується *поведінковими* особливостями суб'єктів транзитивного суспільства. Тому для подальшого аналізу специфіки формування соціально-орієнтованої економіки в період переходу від планового до ринкового господарського механізму корисно застосувати методологічний апарат поведінкової економічної науки.

«Поведінкова економіка» отримала значний розвиток, починаючи з останньої чверті минулого століття. Хоча цей напрям економічної теорії, який вже можна назвати парадигмою, зародився дуже давно (ми впевнені, що його витoki можна знайти у А. Сміта в його відомій праці «Теорія моральних почуттів» [143]), проте саме останні десятиліття характеризуються його бурхливим розквітом. Достатньо вказати, що за останні 15 років Нобелівська премія з економіки тричі вручалася вченим, чиї дослідження безпосередньо пов'язані з поведінкової економікою. У 2002 р. Нобелівська премія була присуджена Вернону Сміту [144; 145; 146] за експериментальні дослідження ринку і поведінки економічних агентів та Даніелу Канеману за дослідження психологічних чинників прийняття рішень [147; 148]. Вернон Сміт закріпив офіційний статус експериментальної економіки як рівноправної методології економічного аналізу поряд з іншими методами; досягнення Д. Канемана стимулювали інкорпорування ідей і підходів психології для пояснення

¹¹ Спочатку термін «комодизація» стали застосовувати в маркетингу для позначення процесів поширення унікального товару шляхом його уніфікації, полегшення доступу до нього споживачів, перетворення його на товар масового попиту. Далі він набув поширення в більш широкому контексті, як перетворення результатів (зазвичай, унікальних) діяльності на товар: комодизація освіти [142, с. 34], театру і т.д.

економічної поведінки, зокрема в умовах ризику.

Нарешті, Річард Талер був нагороджений у 2017 р. Нобелівською премією за оцінки впливу психологічних факторів на економічну поведінку. Він запропонував теорію «підштовхування» (nudge theory), яка використовує психологічні і поведінкові властивості людей для непрямого непримусового впливу на їх поведінку з метою підштовхування їх до певних рішень [149].

На цьому заснована стратегія лібертаріанського патерналізму, яка зорієнтована на досягнення оптимальних рішень у ринковій економіці, виходячи із припущення, що вибір людей відхиляється від оптимального внаслідок їх нераціональної поведінки. Можна сказати, що Р. Талер запропонував використовувати нераціональні властивості поведінки для досягнення раціональних (оптимальних) цілей.

На даний час поведінкові підходи активно використовуються для оцінки наслідків та ефективності соціально-економічної політики. Залучення підходів поведінкової економіки дозволяє знаходити нові шляхи і засоби для управління вчинками економічних агентів¹², порівняно до тих, що пропонуються неокласичною теорією. Останні, як відомо, засновані на базовій гіпотезі абсолютно раціональної поведінки економічного агента, і тому, наприклад, для її зміни передбачають лише маніпуляції з матеріальними (зокрема, грошовими) стимулами, які наочно не працюють у великій кількості ситуацій – як з практики розвинених ринкових країн Заходу, так і (особливо) суспільств з транзитивним типом господарства¹³.

Натомість поведінкова економіка значно розширює прикладні можливості економічної науки, оскільки пропонує інструменти впливу на поведінку економічних агентів за допомогою різних поведінкових чинників, серед яких психологічні, когнітивні, соціальні та інші нематеріальні стимули. Ці інструменти можуть використовувати такі поведінкові властивості, як

¹² Будемо використовувати термін «економічний агент» у трактуванні Дж. Ерроу – це учасники економічного процесу, які в ході його роблять той чи інший вибір [150].

¹³ Докладний перелік подібних ситуацій «обмеженої адекватності» загальної неокласичної теорії та аналіз їх методологічних причин наводиться у роботі [150].

інерцію в поведінці людей, неприйняття втрат, соціальні порівняння тощо. Як правило, такі засоби соціально-економічної політики або політики окремих компаній не вимагають додаткових витрат, на відміну від «традиційних» інструментів, до яких відносяться податкові пільги, субсидії, різні види бонусів, фінансової допомоги тощо.

Наочним прикладом використання підходів поведінкової економіки в управлінні та макроекономічній політиці є той факт, що в урядах США і Великобританії створені спеціальні підрозділи («nudge units»), до завдань яких входить тестування і оцінка нових інструментів («поштовхів»), які не оперують фінансовими стимулами, а засновані на теорії «підштовхування» [149].

Як наголошується у [151], поведінкова економіка може бути корисною не тільки при розробці і тестуванні нових інструментів соціально-економічної політики і управління економічною поведінкою загалом, але і при оцінці ефектів і наслідків реформ, заснованих на традиційних підходах, у т.ч. неокласичних, соціалістичних та ін. Розглянемо застосування поведінкової парадигми до аналізу формування соціально-орієнтованої економіки у постсоціалістичних країнах.

Слід відразу зауважити, що соціальна захищеність оцінюється людьми, які мають певні переконання і упередження, поведінкові властивості та звички, а також різноманітні психологічні особливості. Усі ці фактори мають значення за особистісної, індивідуальної оцінки соціально-економічної політики. Це стосується й оцінки соціальної захищеності та соціального забезпечення. Очікування громадян у цій сфері, сформовані в соціалістичній економіці, були неадекватні ринковій економіці, і певною мірою несумісні навіть із початковими (не кажучи вже про подальші) ринковими реформами.

При аналізі проблем, пов'язаних із забезпеченням соціальної захищеності в транзитивному суспільстві, розглянемо таку поведінкову передумову, як інерційність поведінки, оскільки саме вона наочно пояснює наслідки ринкових реформ з точки зору формування соціально-орієнтованої

економіки. Принцип інерційності, властивий природним системам, діє і для соціальних систем, у яких поведінка елементів системи (агентів) також не може змінитися миттєво. Економічні агенти мають свою індивідуальну пам'ять, причому різної «глибини». У силу цього економічний агент, за рідкісним винятком (це відноситься, в основному, до професій, пов'язаних зі спекуляціями, наприклад, на фондовому, валютному ринках), не може різко в один момент змінити свою поведінку: він за інерцією продовжує рухатися своєю траєкторією, тобто приймати рішення за вже засвоєними ним лекалами.

Це досить очевидний висновок, виходячи з поведінкових передумов, проте питання полягає в оцінці часового періоду інерції. Це має суттєве значення для вироблення адекватної економічної політики з урахуванням даної поведінкової риси. Від чого залежить тривалість періоду інерції, тобто яким є її потенціалом? У термінах практичних дій це визначає горизонт планування і, власне, інструменти політики.

Висунемо дві гіпотези щодо поведінкових чинників, які визначають інерційний шлях економічних агентів. По-перше, поведінкова пам'ять залежить від кількості людей, які підтримували певний стандарт поведінки, тобто тривалість інерційного руху людей залежить від численності їх спільноти. З плином часу ця спільнота може зменшуватися (в силу природних або інших причин), і відповідно, сила інерції слабшає. Проте можуть бути застосовані різні засоби збереження і відтворення цієї спільноти.

По-друге, тривалість інерційного періоду залежить від вихідного імпульсу, який для нашого аналізу може бути інтерпретований як ступінь переконаності людей у стандартах своєї поведінки. У термінах поведінкової економіки це може тлумачити як схильність до певного типу поведінки, або переконання. Слід зауважити, що ця схильність певною мірою залежить від численності групи, яка розділяє, тобто реалізує даний стандарт поведінки, відносин, ціннісних орієнтирів та ін. Однак, стійкість цього переконання

залежить від впевненості окремих людей у його правильності.

Таким чином, тривалість інерційного періоду деякого стандарту поведінки залежить від числа його послідовників і сили (ступеня) їх переконаності (прихильності до цього стандарту). Тепер розглянемо з цієї точки зору забезпечення соціальної захищеності людей на різних етапах здійснення ринкових реформ.

У соціалістичній економіці склався стереотип абсолютного патерналізму у ставленні до цього питання. Люди мали стійке переконання, що соціальний захист може бути отримано тільки від держави, яка повинна бути сильною та спроможною. Хоча рівень життя, який забезпечувався державою в соціалістичних країнах, був істотно нижче, ніж в країнах з ринковою економікою, переконаність в патерналістській політиці забезпечення соціальної захищеності була дуже високою, і це можна розглядати як фактор інерційності поведінки людей та їх відношення до ринкових реформ. Люди не були готові взяти на себе відповідальність за своє майбутнє та дотримувалися вкоріненого стандарту делегування цієї відповідальності політиці держави.

Подібне ставлення до неминучого реформування системи соціального захисту на початковому етапі ринкової трансформації було цілком логічним і прогнозованим. Проте і надалі, під час розбудови (тепер уже в основному сформованої) ринкової економіки виявилось, що дана поведінкова риса продовжила своє панування на всіх рівнях постсоціалістичного суспільства – від окремих індивідів до керівників підприємств і політичних еліт; тобто потенціал інерції опинився набагато більшим, ніж очікувалось. Пояснення такої тривалості на нашу думку слід шукати серед висновків описаної у підрозділі 1.2 теорії крос-культурного менеджменту – зокрема, про те, що поведінка економічних і соціальних агентів у багатьох державах Східної Європи визначається специфікою сформованої комбінації рис національної господарської культури, таких як: орієнтація на колективізм, схильність до уникання невизначеності, наявність у суспільстві великої дистанції

застосування влади і короткого радіуса довіри та ін. ([152; 112]).

Зокрема, В. Лазаренко та О. Олійник вірно вказують, що для системи управління всіма елементами транзитивного постсоціалістичного суспільства типовим є адміністративний патерналізм, тобто зсув відповідальності на вищі щаблі керування, внаслідок комбінації таких 4-х історично сформованих детермінант масової поведінки як виражена схильність до уникання невизначеності, сильна орієнтація на колективізм, наявність дуже короткого радіусу довіри та, відповідно, великої дистанції застосування влади. Вчені підкреслюють: «Насправді, керівники всіх рівнів у щойно перебудованій з командної ринкової економіки панічно страшаються приймати незалежні рішення, намагаються уникати відповідальності шляхом її делегування на вищі управлінські сходинки та отримання як не одностайної підтримки з боку керівництва, то сприяння від якомога більш високого за рівнем адміністратора, який буде готовий прикрити їх помилки перед їх безпосередніми керівниками авторитетом своєї посади», і при цьому однозначно оцінюють довготривалі наслідки такої поведінки: «Ці глибоко вкорінені ... традиції, з одного боку, стимулюють у всіх учасників економічних відносин ухилення будь-яких проявів незвичної поведінки і поступово перетворюють керівників на аналог середньовічних феодалів, справляючих свої функції під гаслом „ініціатива буде покарана”, а з іншого, загострюють „радянське” розуміння соціальної справедливості та провокують готовність миритися із зрівнялівкою в господарській взаємодії, викликають до життя і закріплюють авторитарні форми розподілу [соціальних] благ» [153, с. 271].

Ми цілком згодні з наведеними міркуваннями та оцінками, проте вважаємо за потрібне додати до них два важливі моменти:

1) Досягнуті на сьогоднішній день рівні означених «соціокультурних детермінант» поведінки всіх агентів зумовлюють істотне гальмування у транзитивному суспільстві швидкості нинішнього і майбутнього реформування системи соціального захисту і ширше – побудови базових

елементів соціально-орієнтованої ринкової економіки в цілому. Тому їх урахування має стати ключем до відбору зі світового досвіду тієї моделі побудови соціально-орієнтованої економіки, яка стане найбільш адекватною реаліям постсоціалістичного (зокрема, українського) соціуму. Пропозиції щодо алгоритмів такого відбору будуть описані у підрозділі 3.2.

2) Аналізуючи поведінкові відмінності різних постсоціалістичних країн, слід зазначити, що ці країни істотно розрізняються за тривалістю періоду вкорінення норм і стереотипів поведінки. Балтійські республіки були приєднані тільки після 2-ї світової війни та об'єктивно мали більш короткий період для накопичення потенціалу інерції на відміну від інших республік колишнього СРСР, приєднаних до нього значно раніше й отримавших набагато триваліший період стійкого типу поведінки. Серед них 4 республіки мали поєднання всіх вказаних вище детермінант обох факторів, що впливають на інерційність поведінки (чисельність населення з патерналістськими поглядами на соціальне забезпечення і соціальний захист та тривалість існування даного переконання): Україна, Білорусь, Казахстан і Російська Федерація. Це зумовило тривалість інерційного шляху в процесі формування соціально-орієнтованої економіки в цих країнах. Наявність достатнього фінансування соціальних статей бюджету в початковий період ринкової трансформації могло, скоріше, не полегшити (прискорити) побудову ринкової економіки соціально-орієнтованого типу, а, навпаки, пролонгувати його формування.

Окрім негативних особливостей індивідуальної поведінки агентів транзитивного суспільства, поведінкові фактори також мають значення для формування соціального капіталу, котрий, як ми зазначили у першому розділі, є продуктивним ресурсом соціально-орієнтованої економіки, і для реалізації можливості досягнення соціального консенсусу, що є обов'язковою умовою формування даного типу ринкової економіки.

Як було показано у підрозділі 1.2, загальноприйняті дефініції соціального капіталу виділяють його внутрішню структуру через мережі

(структури), норми і правила, а також довіру. Загальним підходом до визначення його суті є те, що соціальний капітал виникає у формальних і неформальних організаціях, мережах, базується на нормах і правилах, довірі учасників мережі і надає їм можливість використовувати кооперацію і взаємодію для отримання взаємної вигоди [154, с. 708-709]. Таким чином, довіра, як поведінкова властивість, сприяє об'єднанню людей в спільноти, соціальні мережі, опосередковує їх взаємодію і кооперацію і, тим самим, формує соціальний капітал.

Якщо довіра відноситься до поведінкових факторів, що позитивно впливають на формування соціального капіталу, то така властивість поведінки людей, як інерція, може надавати суперечливий вплив. З одного боку, інерція укорінених позитивних стандартів поведінки оберігає взаємодію людей у спільнотах від різких реакцій, надає їх груповому соціальному капіталу стійкість і, розглядаючи в масштабах суспільства, стабілізує соціально-економічну систему. З іншого боку, інерція в поведінці людей гальмує утворення нових зв'язків і структур, впровадження нових норм, поширення і зміцнення довіри і в цьому сенсі може бути негативним фактором соціального капіталу.

Таким чином, інерційність поведінки відіграє позитивну роль у несприятливих умовах, справляючи нівелюючу дію на вплив негативних факторів і сприяючи збереженню накопиченого соціального капіталу. Тут слід підкреслити, що такий ефект можна очікувати при відносно невеликих негативних імпульсах, які не носять характеру радикальних змін, сила впливу яких може подолати інерційність поведінки.

У разі ж, коли мова (як у транзитивному постсоціалістичному суспільстві) йде про впровадження нових, кардинально відмінних, норм і правил взаємодії людей, розвиток соціальних зв'язків і формування відсутніх раніше форм соціальної організації людей, зміцнення та поширення довіри в суспільстві насамперед через неформальні соціальні мережі, інерційність поведінки людей, у якій закріплені старі «соціалістичні»

норми, стереотипи взаємодії, короткий радіус довіри, відіграє негативну роль.

Довіра і інерція, як поведінкові властивості, є суттєвими факторами, що визначають можливість досягнення соціального консенсусу. Висока довіра (точніше, довгий радіус довіри) сприяє виробленню узгоджених рішень при формуванні соціально-економічної політики держави, досягненню консенсусу при виборі моделі економіки в період ринкової трансформації.

Можливість досягнення соціального консенсусу є принципово важливою при проведенні реформ вже на стадії їх проектування та формування політики держави, спрямованої на побудову соціально-орієнтованої ринкової економіки ([153]). На цьому етапі трансформації здобуття консенсусу означає прийняття програми дій, яка не викликає заперечень у членів суспільства і санкціонована останнім. Це істотно знижує транзакційні витрати опортуністичної поведінки яка проявляється у відкритому чи латентному опорі здійснюваним реформам. Зміна консенсусу відображає ставлення громадян до проведених реформ і тієї моделі економіки, яку вони насправді реалізують – й у свою чергу змінює довжину довіри у суспільстві.

Викладені положення можна проілюструвати результатами двох-етапних соціологічних опитувань, проведених в рамках міжнародного проекту американського дослідницького центру Pew Trusts під красномовною назвою «Кінець комунізму виголошено, проте з дедалі більшими застереженнями» ("End of Communism Cheered but Now with More Reservations: Global Attitudes Project") [155]. Щодо можливості досягнення консенсусу по відношенню громадян постсоціалістичних країн до ринкової економіки і демократії до початку ринкових реформ і після їх проведення можна судити, зокрема, за даними табл. 2.1.

**Ставлення громадян східноєвропейських країн
до ринкової економіки і демократії**

Країни	1991	2009	Відносна зміна, %
Прихильники ринкової економіки, % опитуваних			
Східна Німеччина	86	82	-4,65
Чехія	87	79	-9,20
Словаччина	80	71	-11,25
Польща	69	66	-4,35
Угорщина	73	53	-27,40
Литва	76	50	-34,21
Росія	54	50	-7,41
Болгарія	80	46	-42,50
Україна	52	36	-30,77
Прихильники демократії, % опитуваних			
Східна Німеччина	91	85	-6,59
Чехія	80	80	0,00
Словаччина	70	71	+ 1,43
Польща	66	70	+ 6,06
Угорщина	74	56	-24,32
Литва	75	55	-26,67
Росія	61	53	-13,11
Болгарія	76	52	-31,58
Україна	72	30	-58,33
Коефіцієнт кореляції ринкова економіка – демократія	0,709	0,978	

Джерело: розраховано автором за даними [156, с. 292–293].

Перш за все, відзначимо погіршення ставлення громадян до ринкової економіки в усіх країнах, у деяких дуже значне (Угорщина, Литва, Болгарія), до демократії – в більшості країн. Виняток становлять Чехія, Польща, Словаччина, в останніх двох є навіть невелике зростання. Аналіз взаємозв'язку результатів опитування показує високу корельованість відношення до демократії і ринкової економіки. За період трансформації і розбудови основ ринкової економіки цей взаємозв'язок посилюється: якщо у 1991 р. коефіцієнт кореляції був 0,709, то у 2009 р. він зріс до дуже високого

значення – 0,978. Наочно тіснота взаємозв'язку представлена на рис. 2.1.

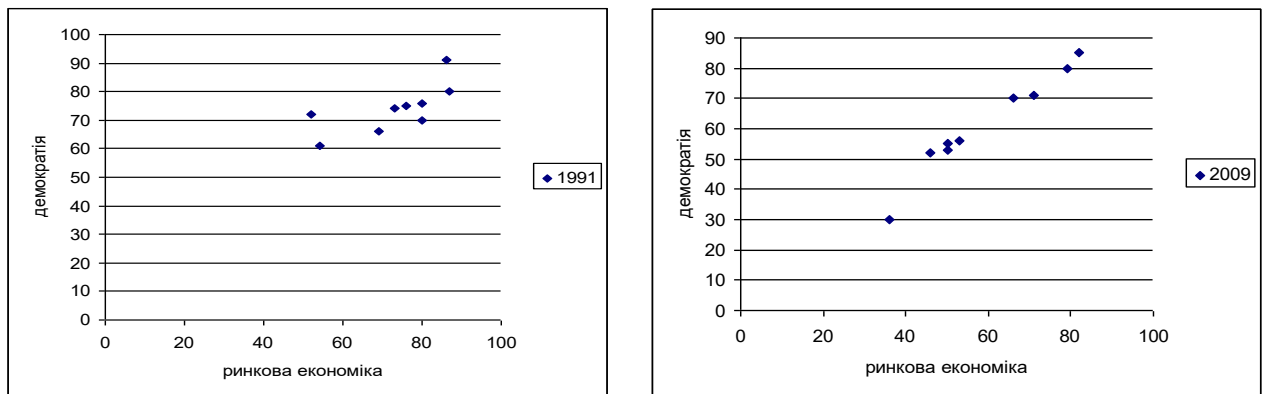


Рис. 2.1. Ставлення до ринкової економіки і демократії, % опитуваних
Джерело: власна розробка автора за даними і методикою [156].

Дані, представлені на рис. 2.1, призводять до висновку, що реформи, які проводяться в цих країнах, надали громадянам переконливі аргументи тісного взаємозв'язку між ринковою економікою і розвитком демократії.

З точки зору соціального консенсусу відносно ринкової економіки питома вага громадян, які підтримують ту чи іншу позицію, характеризує рівень згоди в суспільстві з цього питання і, відповідно, можливість досягнення консенсусу: чим більше громадян підтримують певну думку, тим вище консолідація суспільства з даного питання. У 1991 р. позитивне ставлення до ринкової економіки (69% і вище) висловлювали громадяни майже всіх країн, у 4 країнах (Східна Німеччина, Чехія, Словаччина, Болгарія) були реальні можливості консенсусу (80 і більше відсотків опитаних дотримувалися однієї думки). Дані опитування показують, що тільки Україна і Росія мали розкол суспільства з цього питання: 52 і 54% відповідно підтримували курс на ринкову економіку.

За такого ставлення громадян до ринкових реформ були дуже сумнівні можливості не тільки успішної реалізації курсу на побудову соціально-орієнтованої ринкової економіки, але навіть і постановки такого курсу на рівні його розробки, що і було продемонстровано в наступні роки.

Положення істотно змінилося станом на 2009 рік, тобто після

проведення ринкової трансформації в країнах Східної Європи. Усі країни, крім Болгарії, які мають високу узгодженість суспільства по відношенню до ринкової економіки, зберегли свої позиції, хоча гомогенність суспільства зменшилася. Болгарія перейшла до групи країн з низькою оцінкою консенсусу: відсоток громадян, що підтримують ринкову економіку, зменшився з 80% до 46%, тобто суспільство фактично розкололося з даного питання. Аналогічну зміну показали Угорщина і Литва. У Росії протистояння суспільства збереглося, а в Україні виникла можливість консенсусу на користь негативного ставлення до ринкової економіки: відсоток тих, хто підтримує ринковий курс знизився з 52% до 36%.

По відношенню до демократії (яка зазвичай тлумачиться як антипод авторитаризму соціалістичної держави) впевнено позитивне ставлення на початку реформ (1991 р.) було характерно для всіх країн: найнижчий показник в Росії – 61%. До 2009 р. в 5 країнах з 9 опитаних суспільство наблизилося до розколу також і з питання про демократію. Звернемо увагу на те, що за даними опитування в Україні за період реформ відбулося найбільше розчарування в демократії (відсоток схвалення знизився з 72 до 30) у порівнянні зі зниженням підтримки ринкової економіки. За зміною обох показників за період реформ Україна займає особливе місце (рис. 2.2).

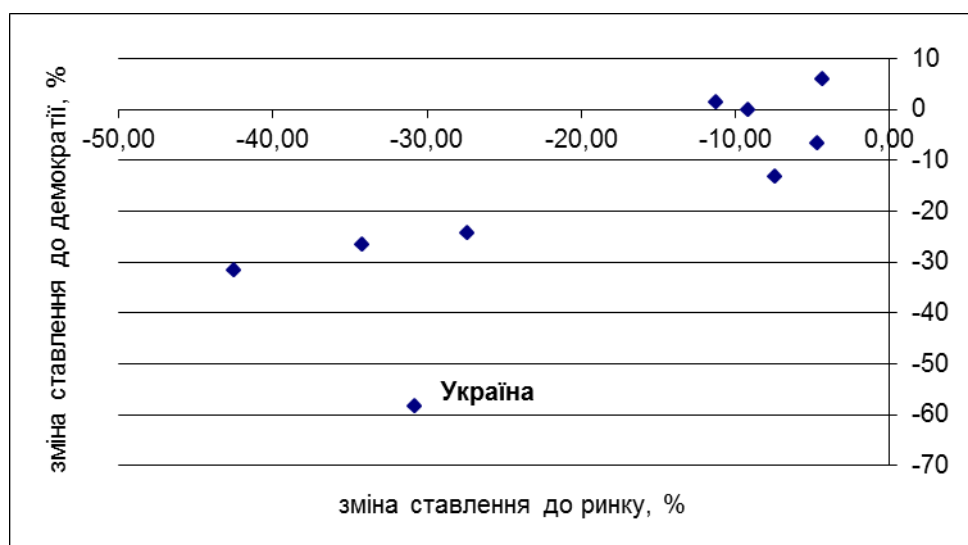


Рис. 2.2. Зміна ставлення до ринку і демократії в Україні у 1991–2009 рр., %

Джерело: власна розробка автора.

Виділяється група країн – Східна Німеччина, Чехія, Словаччина та Польща – з високим рівнем консолідації суспільства з питань і ринкової економіки, і демократії, який суттєво не змінився за період ринкової трансформації. Це може служити підтвердженням того, що консенсус в суспільстві з питань ринкової економіки та демократії був ефективно використаний при виборі курсу реформ та їх реалізації. І цікаво, що саме означені країни найбільше відхиляються від загальних для більшості транзитивних країн величин індексів «національної господарської культури» Г. Хофстеда та Л. Харрісона (див. підрозділ 1.2).

Відзначимо, що вказані поведінкові властивості (довіра, інерція та їх соціокультурні детермінанти) є суттєвими і з точки зору інституціональних перетворень: вони впливають на інституційні реформи, їх успішність та ефективність не лише на стадії реалізації, але й значно раніше – на етапі проектування реформ. Висока «вертикальна» довіра до органів державного управління (тобто там, де склались її передумови – довгий радіус суспільної довіри та коротка дистанція застосування влади) підвищує продуктивність взаємодії влади, громадян та бізнесу, що позитивно впливає на успішність інституційних перетворень і розширює їх можливості. Країни, у яких держава користується довірою громадян, можуть проводити більш радикальні реформи і витримувати більш швидкий темп перетворень. Більш детально це явище розглянуто в наступному підрозділі.

Ще раз підкреслимо, що висока інерційність поведінки людей, здатна, і навпаки, гальмувати перетворення і знижувати їх успішність. Але при цьому інерційність можна використовувати для збереження деяких норм і стереотипів, що вже сформувалися в попередній реформам період, якщо вони можуть бути вбудовані в нову інституційну структуру, або стати внеском до соціального капіталу в нових умовах.

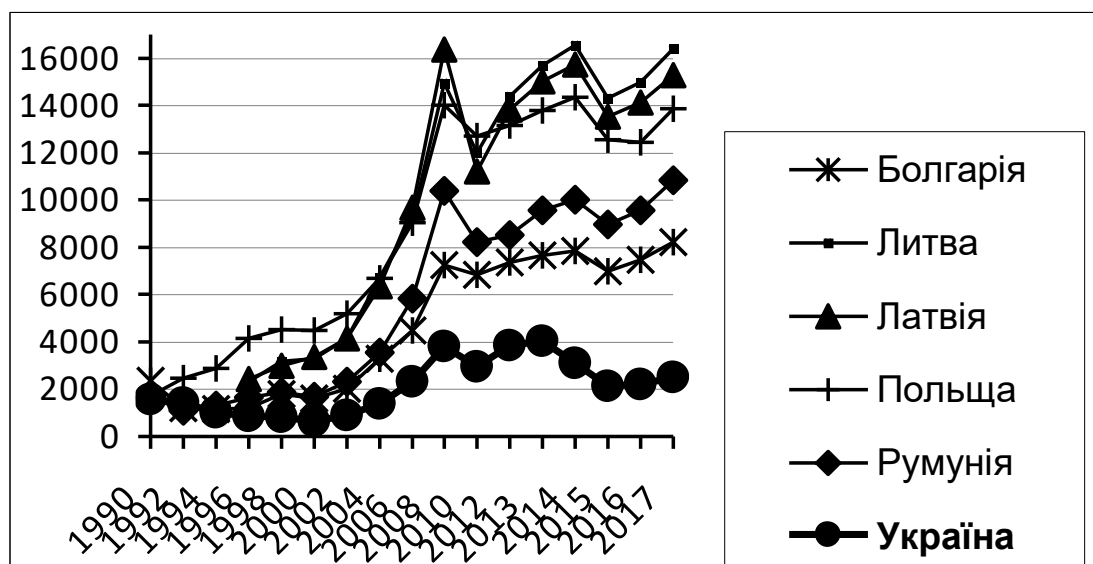
Третя група особливостей формування соціально-орієнтованої економіки в транзитивному суспільстві пов'язана з *ресурсно-технологічними*

обмеженнями. Вони мають конкретно-історичний характер: по-перше, постсоціалістичні країни Європи, що почали і продовжують здійснювати ринкові перетворення, характеризуються постіндустріальним етапом розвитку економіки; по-друге, перебувають у тривалому економічному спаді, постійному кризовому або передкризовому стані, зумовленому розпадом соціалістичної системи управління економікою і політикою та відсутністю її адекватного (дієвого і хоча б не менш ефективного) «ринкового» аналогу.

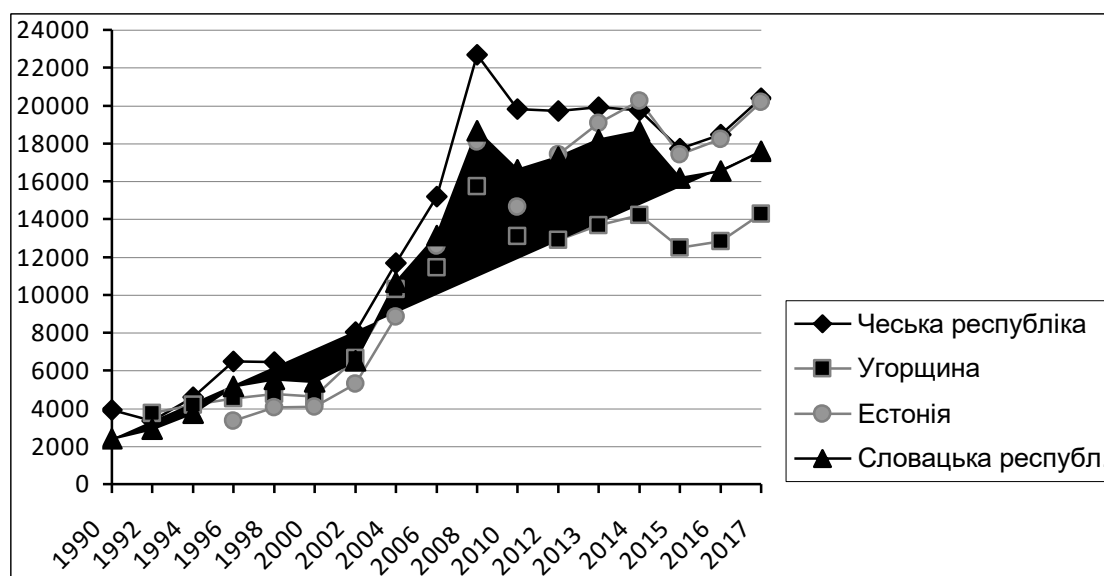
Перша обставина зумовлює можливість використання досвіду ринкових країн в постіндустріальній епохи для перетворення соціальної сфери під час ринкової перебудови, а друга – обмеженість ресурсів, у першу чергу бюджетних коштів, які доступні для реалізації ринкових реформ, а з точки зору формування соціально-орієнтованої економіки створює ґрунт для проблем з виконанням державою своїх функцій щодо забезпечення соціальних гарантій.

Дані рис. 2.3 показують, що період початку ринкової трансформації 1990–1994 рр. характеризувався стагнацією або падінням ВВП на душу населення в доларах США за поточним курсом в більшості країн: Україна, Болгарія, Румунія, Польща (рис. 2.3.а), Чехія, Словаччина, Угорщина (рис. 2.3.б). Далі для деяких країн ця тенденція продовжилася до 2000 р. (Болгарія, Україна, Румунія). Для інших країн (Чехія, Польща, Угорщина, Словаччина) у період 1996–2000 рр. відбулася стабілізація даного показника на більш високому рівні. Тільки після 2000–2002 рр. починається підйом економіки в усіх країнах, який, однак, вже через 8-10 років (у 2009-2010 рр.) знов змінюється спадом і наступним періодом тривалої волатильності.

Найбільш несприятлива динаміка спостерігається в Україні – затяжний поперемінний спад за низьких абсолютних значень ВВП на душу населення (рис. 2.3).



а)



б)

Рис. 2.3. ВВП на душу населення в Україні і інших постсоціалістичних країнах (дол. США за поточним курсом)

Джерело: складено автором за даними [157].

Основною проблемою цього періоду з точки зору перспектив формування соціально-орієнтованої економіки прийнято вважати ресурсну проблему, а саме недостатність фінансових коштів, що виділяються на соціальні програми. Це, в свою чергу, є наслідком негативних тенденцій в економіці, перш за все, падіння обсягів виробництва (ВВП), яке посилювалося інфляцією.

Зараз ми не будемо розглядати інші фактори, що сприяють скороченню

фінансування соціальних статей видатків бюджету, серед яких, зокрема, лобізм в парламенті й уряді при прийнятті рішень, вигідних великому бізнесу, олігархічним угрупованням, певним політичним силам. Значне зниження темпів зростання економіки і скорочення бюджету об'єктивно погіршують перспективи забезпечення соціальної захищеності – однієї з ключових дефініційних характеристик соціально-орієнтованої економіки.

Проте слід підкреслити, що не бюджетні або будь-які інші ресурсно-технологічні обмеження глибини і темпів ринкових і соціальних реформ слід вважати головною відмітною особливістю формування соціально-орієнтованої економіки в транзитивному суспільстві. Наш аналіз показує, що ця роль належить поведінковим рисам агентів такого суспільства – насамперед, надзвичайній інерційності та дуже низькому індексу довіри (зі всіма їх соціокультурними детермінантами). У свою чергу, інерція поведінки людей є експлікацією принципу «path dependence», виступає чинником, який сприяє збереженню не адекватних ринковому господарству норм економічної та соціальної взаємодії людей. У випадку переходу від централізованої до ринкової економіки інерційність зберігає стандарти «неринкового» мислення, цінностей і поведінки, які у більшості є несумісними з нормами ринкової взаємодії. Відтак, інерційність поведінки включає механізм «lock-in», що прив'язує подальший розвиток до попереднього досвіду і перешкоджає «природним» інституційним змінам; свідомі ж цілеспрямовані інституційні трансформації з боку держави істотно стримуються бюджетними й іншими ресурсними дефіцитами та низьким рівнем довіри громадян до інституту держави як такого. У цьому є принципова відмінність формування соціально-орієнтованої економіки у транзитивних суспільствах у порівнянні з соціальними реформами в країнах розвинутої ринкової економіки, де норми ринкової взаємодії склалися протягом тривалого періоду, втілилися у певних інститутах, укорінялися (як природним шляхом, так і діяльністю держави) у відповідних стандартах поведінки.

Інституційні, поведінкові та ресурсні особливості формування соціально-орієнтованої економіки на різних фазах розвитку перехідного постсоціалістичного суспільства обумовлюють пов'язані з цим переходом ризики. Аналізу їх різних груп присвячено два наступних підрозділи.

2.2. Ризики вибору моделі соціального захисту

Ризики, пов'язані з обранням принципів і моделі соціального захисту представляють першу групу небезпек для розбудови соціально-орієнтованої ринкової економіки у транзитивних суспільствах. На нашу думку, вони полягають в загрозах прийняття неправильного рішення у трьох ключових сферах: вибору неадекватної моделі, невизначеності вибору (неприйняття або зволікання прийняття стратегічного рішення щодо формування національної моделі соціального захисту), невідповідності та/або десинхронізації ринкових і соціальних реформ. Кожен з цих випадків несе наслідки, несприятливі для формування соціального вектору транзитивних процесів та в кінцевому розрахунку – перспектив розвитку економіки і суспільства. Проаналізуємо їх детальніше.

Істотні труднощі для відбору постсоціалістичними країнами з багатого світового досвіду тих чи інших «загальноновизнаних» моделей соціального захисту складає відсутність їх чіткої класифікації. З одного боку, Комісія Європейських Співтовариств, чийм завданням є розробка уніфікованої соціальної політики для «Загальноєвропейського дому», виділяє дві основні моделі, названі іменами їх авторів: «бісмарківська» (модель Бісмарка) і «беверіджська» (модель Беверіджа). Модель Бісмарка встановлює жорсткий зв'язок між рівнем соціального захисту і професійною діяльністю (трудовим стажем, доходом). Соціальний захист забезпечується за рахунок системи соціального страхування, тобто страхових внесків протягом активного (трудового) періоду життя [158].

Модель Беверіджа виходить з того, що будь-яка людина, незалежно від

її професійної діяльності, має право на мінімальну захищеність у зв'язку зі старістю, хворобами або іншими причинами скорочення своїх доходів. У країнах, які обрали цю модель, діють системи страхування на випадок хвороби, прикріплення до яких є автоматичним, а пенсійні системи забезпечують мінімальні доходи всім людям похилого віку незалежно від їх минулих зусиль з відрахувань від заробітної плати (так звані «соціальні» пенсії на відміну від «професійних»). Такі системи соціального захисту фінансуються податками з державного бюджету і реалізують принцип національної солідарності, базований на концепції розподільної справедливості.

У той же час світова практика сформувала велике розмаїття моделей соціального захисту, що відбиває варіативність цілей і завдань соціальної політики держави і конкретно-історичних умов різних країн. Вже давно виникла нагальна потреба їх єдинообразної систематизації; проте задовольнити цю потребу світова наука наразі не змогла. Існує досить багато підходів і критеріїв класифікації, які доповнюються різними інституційними, політичними та соціокультурними факторами і, таким чином, виділяються вже типи держав або економік [159 – 165].

На початку 1990-х років шведський вчений Г. Еспінг-Андерсен [166] розподілив розвинені країни ринкової економіки на три групи в залежності від принципів, на яких заснована їх система соціального захисту: ліберальна, консервативна і соціал-демократична моделі. Розглянемо ці моделі в порядку посилення ролі держави.

Ліберальна модель. Класичними країнами ліберальної моделі вважаються Великобританія, США, також вона застосовується в Канаді, Австралії [167; 166]. Ця модель передбачає мінімальне втручання держави і фінансування соціального забезпечення за залишковим принципом. Уряд несе обмежену, і тим не менш загальну відповідальність за соціальне забезпечення всіх громадян. Провідну роль в соціальному забезпеченні громадян відіграє розвинена система соціального страхування і державної

соціальної допомоги малозабезпеченим, як, наприклад, у США. Державні програми допомоги бідним у цій країні представляють досить розгалужену систему, яка фінансується з бюджетів різних рівнів і передбачає суворий контроль з боку соціальних працівників за виконанням громадянами необхідних для отримання допомоги критеріїв (які відносяться, як правило, до майнового стану).

Як і будь-яка система, побудована на контролі з боку держави, вона вразлива для зловживань – як з боку громадян, так і перевіряючих соціальних працівників. Громадяни намагаються знайти можливості, нестиковки і лазівки законодавчої бази, щоб отримати допомогу за різними програмами, в різних штатах, спотворюючи своє майнове становище, входячи у корупційний зговір із соціальними працівниками, тобто демонструють усі аспекти опортуністичної поведінки. Така ситуація є причиною безперервного протистояння громадян США, які не мають підстав для допомоги (а це зазвичай забезпечені працюючі люди), і громадян – отримувачів «welfare» – тих, хто не має роботи і прагне знайти не її, а можливість отримання допомоги.

Соціал-демократична модель. Її також називають скандинавською, оскільки вона знайшла застосування переважно в країнах північної Європи: Швеції, Фінляндії, Данії, Голландії, а також Швейцарії. Базовим принципом соціального забезпечення є універсальний характер розподілу, коли соціальні права, соціальний захист та інші напрямки соціального забезпечення вважаються суспільними благами, гарантованими всім громадянам. Держава в цьому відіграє провідну роль, забезпечувану значним бюджетом. Можливість бюджетного фінансування соціальної політики забезпечується високою ефективністю економіки і досить високими податками.

Формування цієї моделі соціальної економіки у скандинавських країнах відбувалося поетапно. У середині минулого століття у Швеції, Норвегії, Фінляндії був сформульований новий підхід до соціальних цілей суспільства і закладені основи ліквідації бідності через перерозподільну політику

держави, систему соціального і пенсійного страхування. У цей період оформився поділ пенсії на «народну» (соціальну), яка виплачується кожному жителю країни по досягненні 65 років з бюджету, і трудову, що залежить від стажу, характеру діяльності і пропорційна обсягу страхових виплат. Тоді ж вперше були введені дотації на дітей.

Наступним етапом стало «налаштування» політики на вирішення проблем вразливих груп населення, таких як «проблемні» діти (важкі підлітки), інваліди, безробітні, люди з хронічними захворюваннями і «залежністю» (алкоголіки, наркомани тощо).

Підхід до вирішення проблем соціального захисту цих груп базується на наступних принципах:

- Усі люди мають рівну цінність, незалежно від віку і продуктивності.
- Соціальні послуги та сервіс надаються на добровільних засадах і можуть бути примусовими тільки у виняткових випадках.
- Соціальний захист повинен бути безперервним і охоплювати всі сфери життя людини.
- Соціальний захист повинен бути гнучким, доступним і здатним вирівнювати соціальні умови для всіх груп населення. Зокрема, усі повинні мати можливість отримати освіту, кваліфікацію й оплачувану роботу, щоб стати самозабезпечуваними членами суспільства [168].

Модель передбачає досить успішне використання корпоратизму, коли представники різних суб'єктів соціального партнерства (власники, профспілки, громадські активісти) співпрацюють із державою. Ця модель має обов'язковою передумовою високо- і добре організоване суспільство і є підсумком політичної прихильності принципам інституційного суспільства welfare у термінології концепції Р. Тітмуса [168].

Консервативна модель. Ця модель зветься також «континентально-європейською» відповідно до її геополітичної домінанти. Її можна оцінити як проміжний варіант між ліберальною і соціально-демократичною

моделями з точки зору участі держави в забезпеченні соціального захисту. Модель передбачає баланс ринку і соціального страхування під контролем держави. Система соціального страхування, яка організована і (головне) фінансована «соціальними партнерами» (роботодавцями і найманими працівниками), спрямована на реалізацію принципу, що праця визначає подальше соціальне забезпечення. Модель відзначається помірним податковим навантаженням, оскільки бюджетна система держави не обтяжена соціальними витратами.

Для кваліфікованих працівників у процвітаючих галузях така система забезпечує високий рівень соціального захисту. Проблеми виникають при розгляді тих верств населення, які не зайняті постійно або взагалі не зайняті, і тому не мають страховок, а ступінь податкового перерозподілу невеликий. Вони змушені розраховувати на місцеві благодійні органи і громадську допомогу, зазвичай невелику.

Країною, де максимально повно реалізовані принципи консервативної моделі, є Німеччина. У різноманітних модифікаціях німецький досвід був застосований для розвитку багатьох інших держав Європи, чому сприяли вражаючі економічні та соціальні результати, що досягалися на різних етапах його розвитку: швидке післявоєнне відновлення економіки Німеччини, досягнення високих стандартів життя, успішна політика сприяння зайнятості та ін. [169; 170; 171].

Підкреслимо, що класифікація Г. Еспінг-Андерсена стосується, строго кажучи, не моделей соціально-орієнтованої економіки, а систем соціального захисту в ринковій економіці. Узагальнено характеристики типів держав, що реалізують описані системи соціального захисту, подані в табл. 2.2.

Типологія держав добробуту за домінуючими моделями соціальної політики

Типи держав / характеристики	Ліберальний	Консервативний	Соціал-демократичний
Домінуючі принципи	Індивідуалізм, особиста відповідальність за власне становище	Правова держава та приватна автономія, ринкова сумісність економічної політики	Солідарність, відповідальність усього суспільства за кожного громадянина, соціальне партнерство
Політичні умови виникнення	Елітарна демократія (Великобританія 19-го ст.)	Авторитарні тенденції у поєднанні з представництвом корпорацій (Німеччина О. Бісмарка)	Партисипативна демократія і розвинуте громадянське суспільство (сучасна Скандинавія)
Країни	США, Великобританія, Австралія, Канада	Німеччина, Франція	Швеція, Норвегія, Данія, Фінляндія
Фінансування та роль публічних фінансів	Приватні заощадження та страхування	Змішане: держава поєднує забезпечення життєвих стандартів із роботодавцями, профспілками	Прогресивна система оподаткування, перерозподільна соціальна політика
Наслідки соціальної політики	Подолання бідності, забезпечення мінім. припустимих умов життя, що узгоджуються з культурними зразками суспільства	Корекція соціальної стратифікації	Мінімізація залежності суспільства від ринку

Джерело: складено автором за даними [156, с. 605].

Що ж до моделей соціального захисту, які лежать в основі класифікації держав за типом соціально-орієнтованої економіки, то вони зазвичай класифікуються з урахуванням механізмів надання послуг, їх фінансування та структури ([158]). Як приклад наведемо моделі соціального захисту, характерні для європейських країн (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Узагальнені моделі соціального захисту країн Європейського Союзу

Назва моделі	Характерні риси
Англосаксонська модель	<ul style="list-style-type: none"> - універсальність системи соціального захисту: поширення її на всіх громадян, які потребують соціальної допомоги; - уніфікація соціальних послуг і виплат (виражається в стандартизованості способів розрахунку розміру та умов надання пенсій і медичного обслуговування); - розподільна справедливість: мова йде не про професійну, а про національну солідарність; - змішане фінансування за рахунок страхових внесків і державного бюджету: домінуюча роль соціальної допомоги у порівнянні з досить низькими соціальними виплатами по соціальному страхуванню
Скандинавська модель	<ul style="list-style-type: none"> - соціальний захист – законне право громадянина: отримання соціальних послуг і виплат, як правило, гарантується усім жителям країни й не обумовлюється зайнятістю й виплатою страхових внесків; - широке охоплення соціальних ризиків і життєвих ситуацій, які вимагають підтримки суспільства; - фінансування здійснюється, переважно, за рахунок бюджету, тобто оподаткування, хоча певну роль відіграють страхові внески підприємців і найманих робітників; страхування від безробіття є добровільним і координується профспілками
Південно-європейська модель	<ul style="list-style-type: none"> - соціальний захист розглядається переважно, як справа родичів і сім'ї; - інститути громадянського суспільства відіграють суттєву роль; - соціальна політика має переважно пасивний характер і націлена на компенсацію втрат окремих категорій громадян; - притаманна асиметрична структура соціальних видатків: високий рівень фінансування окремих видів соціального захисту на тлі незначних коштів, що виділяються для інших (в Італії найбільшу частку соціальних видатків становить пенсійне забезпечення (14,7 % ВВП при середньоєвропейському рівні 12,5 %), тоді як на підтримку сім'ї, материнства, освіти й політику зайнятості витрачається близько 1 %).

Джерело: складено автором за даними [164].

Порівнюючи ці моделі з класифікацією Г. Еспінг-Андерсена, бачимо, що скандинавська система соціального захисту – це та ж сама описана вище соціал-демократична модель; англосаксонська має риси ліберальної і консервативної моделей, південно-європейська ближче до ліберального типу без акценту на універсальність мінімальних гарантій держави.

При цьому ми згодні з багатьма дослідниками у тому, що відмінності моделей щодо ступеня участі держави в соціальному забезпеченні зумовлені фундаментальними принципами, які покладені в основу системи соціального захисту та можуть бути виражені так: «що ти маєш», «що ти зробив» і «хто ти є» (див. [169, с. 2-3]). Ці принципи визначають, кому треба надавати соціальний захист і за якими критеріями.

Дійсно, ліберальна модель заснована на принципі «що ти маєш»: у ринковій економіці питання соціального захисту особа вирішує сама в міру того, що вона має, якими засобами володіє. Соціальний захист, таким чином, поширюється лише на тих, хто не має доходів, і існує у вигляді адресної допомоги.

Консервативна ж модель соціального захисту виходить із принципу «що ти зробив», який реалізується через систему соціального страхування, яка б пов'язала високий рівень соціального захисту з високими заробітками в минулому громадян. Консервативний характер такої системи соціального захисту проявляється в тому, що вона націлена на збереження життєвого рівня, досягнутого в період трудової діяльності, на період старості, хвороби, інвалідності.

Соціал-демократична модель характеризується системою соціального захисту, заснованою на принципі «хто ти є», який проявляється у зрівняльному характері соціального захисту незалежно від критеріїв доходів або трудового статусу громадян.

Таким чином, ми маємо констатувати, що основна проблема при формуванні системи соціального захисту – це вибір принципу, на якому вона

буде побудована. Роль держави і її участь у фінансуванні соціальних витрат зумовлюється цим вибором і є засобом реалізації обраного принципу. Принцип «що ти маєш» повністю відповідає ринковій економіці, але ігнорує потенціал соціального капіталу, як продуктивного ресурсу економічного розвитку. Атомістична картина вільного ринку, представлена взаємодіючими в конкурентному середовищі економічними агентами, кожен з яких сам забезпечує свою соціальну захищеність, доповнена тільки видами соціальної підтримки відповідно до моральних міркувань. У зв'язку з цим ліберальну модель навряд чи можна вважати адекватною концепції соціально-орієнтованої економіки.

Принцип «що ти зробив» актуалізує ці поняття, маючи на увазі, що соціальний захист є винагородою за «хорошу працю», і таким чином пов'язуючи її з індивідуальними здібностями, освітою, професіоналізмом, досвідом та іншими складовими людського капіталу, так само як і з комунікативними здібностями, соціальними зв'язками, які людина може використовувати для підвищення свого доходу - тобто з соціальним капіталом. З цієї точки зору консервативна модель соціального захисту може бути використана для побудови соціально-орієнтованої економіки.

Принцип «хто ти є» може бути інтерпретований з різним ступенем узагальнення. Теоретично він передбачає, що соціальний захист надається всім, хто задовольняє обраному критерію: в залежності від того, хто ти є, ти можеш розраховувати на відповідну допомогу. Наприклад, усім матерям, які мають дітей до 3 років, надається допомога. Даний принцип може передбачати різні методи соціального захисту і величину соціальної допомоги для різних груп населення і може обмежувати свій вплив тільки особливими групами, як, наприклад, вразливі категорії громадян (люди з обмеженими фізичними можливостями, покинуті діти і т.д.).

У соціал-демократичної моделі Г. Еспрінга-Андерсена цей принцип реалізований в найширшому сенсі, коли соціальний захист надається громадянам на основі найзагальніших критеріїв, таких як громадянство, вік

та інші, й охоплює все населення. Дана модель, безумовно, повною мірою відповідає соціально-орієнтованій економіці. У найбільш вираженому вигляді вона існує у Швеції, де турбота про громадян є першим пріоритетом діяльності держави (тому шведську модель називають «егалітарною»).

За всіх переваг принципу, на якому побудована соціал-демократична система соціального захисту, і його адекватності соціально-орієнтованій моделі ринкової економіки, все ж ефективне функціонування останньої вимагає значних бюджетних ресурсів. Теоретично принцип універсальності соціального захисту може бути реалізований за будь-якого бюджету: і малі кошти можуть бути рівномірно розподілені між отримувачами – це те, що зветься «рівністю у бідності». Очевидно, що така система є певною варіацією ліберальної моделі, яка передбачає мінімальний рівень гарантій держави в галузі соціального захисту, тільки доповнений принципом рівномірності у її наданні.

Що ж до соціал-демократичної моделі, то вона доцільна та ефективна лише тоді, коли держава має фінансові ресурси, достатні для забезпечення високого стандарту соціальної підтримки всіх громадян. А це можливо тільки при високих стійких темпах зростання економіки, її ефективності. Суттєву роль тут відіграє система оподаткування, як головне джерело бюджетних доходів. Відзначимо, що у всіх скандинавських країнах рівень загального податкового навантаження перевищує середньоєвропейський (див. додаток Б, табл. Б.1).

Швеція, Фінляндія, Данія, Бельгія очолюють цей список. Виняток становить Франція, яка не входить до групи країн із соціально-демократичною системою соціального захисту, хоча має деякі її риси, і Норвегія, яка має податкове навантаження на рівні середньоєвропейської.

Ще більш переконлива картина за прямими податками, до яких відносяться податки на доходи фізичних і юридичних осіб. Саме за ними Швеція, Фінляндія і Норвегія разом з країнами «старої» Європи мають більш високий рівень навантаження, ніж середньоєвропейський, і станом на 2016 р.

займають перші місця в цьому рейтингу (див. додаток Б, табл. Б.2).

Тут слід зазначити, що ще починаючи з теорії Дж. Кейнса, де податки розглядалися як суттєвий інструмент впливу на економічний цикл, податкове регулювання залишається однією з ключових складових соціально-економічної політики держави, й увага до цього інструменту не слабшає (огляд можна знайти у [172; 173]). Податки залишаються також найважливішим важелем зниження диференціації доходів населення [174].

Проте з іншого боку, численні дослідження доводять, що високе податкове навантаження чинить негативний вплив на темпи економічного зростання. Теоретичний висновок, відомий як крива Лаффера, показує, що існує оптимальна величина податкового навантаження, після досягнення якої податкові надходження зменшуються внаслідок скорочення оподаткованої бази [175; 176; 177; 178]. Негативні наслідки політики «високих податків» докладно і всебічно досліджені (див. напр. [156; 172; 179; 180; 181; 182; 183]).

З метою прискорення темпів зростання країни, що розвиваються, використовують зниження ставок оподаткування, особливо доходів і капіталу, спрощують правила визначення бази оподаткування, що в цілому веде до зниження податкового навантаження на працю і капітал і, в цілому, зменшення частки ВВП, що перерозподіляється через бюджет. Це демонструють і дані табл. Б.2. Навантаження за прямими податками, куди входять податки на доходи, які надають найбільший вплив на бізнес й економічне зростання, в постсоціалістичних країнах істотно нижче – на рівні 5-8%.

Тому з точки зору вибору моделі соціального захисту питання про співвідношення темпів зростання і податкового навантаження є надзвичайно важливим: високі податки дозволяють акумулювати кошти для проведення соціальних реформ, але підривають основи економічного зростання. Таким чином, країни, що розвиваються в умовах ринкової трансформації, при виборі моделі соціалізації економіки мають ризик потрапити в пастку «високі податки – низькі темпи зростання»: прямо збільшуючи доходи бюджету і

можливості фінансування соціального захисту, вони опосередковано зменшують їх, тому що знижують темпи зростання (рис. 2.4).

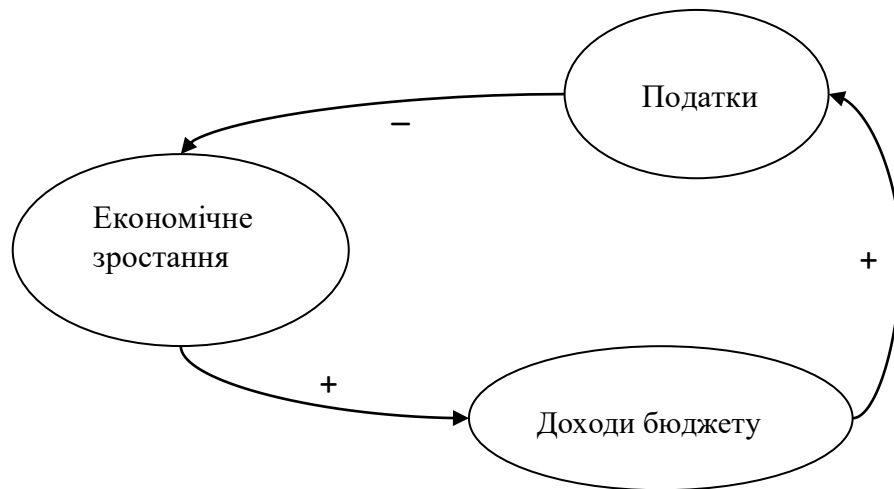


Рис. 2.4. Вплив податків на доходи бюджету

Джерело: власна розробка автора.

Приклад скандинавських країн показує, що симбіоз високих податків і соціал-демократичної моделі соціального захисту можливий за певних умов. До найістотніших, на наш погляд, слід віднести рівень довіри громадян до формальних інститутів держави: уряду, парламенту, органів правопорядку та ін. Відзначимо, що рівень інституційної довіри в скандинавських країнах досягає найвищих позначок не тільки в Європі, але й у світі (додаток В). Це цілком кореспондується із сформованими тут соціокультурними чинниками високої вертикальної довіри, описаними у підрозділі 1.2¹⁴.

Тут доречно звернутися до теорії податків як ціни послуг держави: громадяни обмінюють сплачені податки на надавані державою блага, серед яких найважливішим є соціальний захист (огляд податкових теорій можна знайти в [184; 185]). Довіра до інститутів держави виникає, коли громадяни переконуються, що останні виконують свої зобов'язання, за які вони платили податки. І навпаки, порушення цих зобов'язань послаблює довіру аж до недовіри, стимулює різні форми опортуністичної поведінки економічних

¹⁴ Країни Північної Європи відзначаються дуже слабкими орієнтаціями на чоловічі цінності та на уникання невизначеності, на фоні помірної орієнтації на індивідуалізм та довгострокові наслідки, результатом чого стає коротка дистанція застосування влади та гнучкість суспільного управління.

агентів по відношенню до формальних інститутів держави, породжує песимістичні очікування учасників ринку і пригнічує ділову активність.

В умовах ринкової трансформації фактор «вертикальної» довіри є особливо важливим, тому що саме він може запустити позитивний зворотний зв'язок у взаємодії держави та економіки (рис. 2.5).

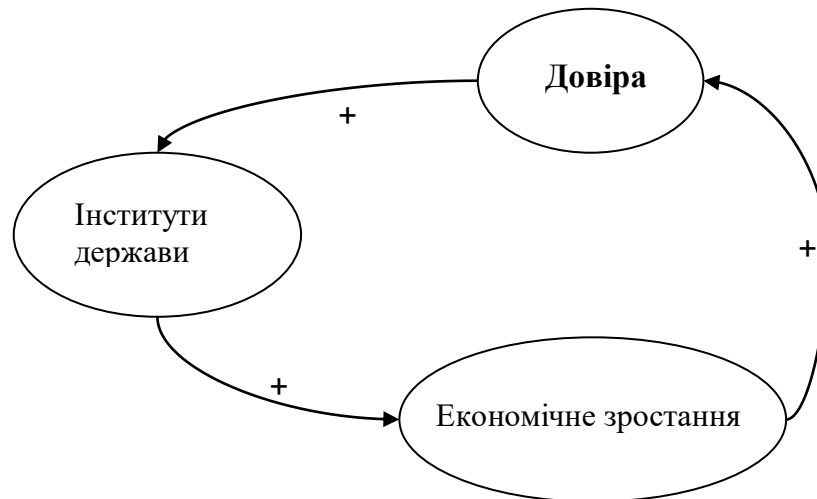


Рис. 2.5. Позитивний зворотний зв'язок між інституціональною довірою та економічним зростанням

Джерело: власна розробка автора.

Довіра до інститутів держави дозволяє їм реалізувати свою продуктивну функцію, що позитивно відбивається на економічному зростанні, яке, в свою чергу, посилює довіру. На початку ринкової трансформації, коли старі інститути держави демонтуються більш-менш революційним способом, довіра до нових інститутів може виникнути, на нашу думку, в умовах соціального консенсусу, високої згуртованості суспільства на основі спільних поглядів, уявлень, схвалення проведених ринкових реформ. Це створює підстави для проведення швидких реформ, «шокової терапії», які можуть дати відчутні результати для добробуту громадян у відносно короткі терміни. У такій ситуації соціал-демократична модель може обговорюватися в якості стратегічної перспективи.

В умовах відсутності необхідної довіри в країні дана модель не має реальних шансів реалізації. Єдиним реалістичним варіантом у цьому випадку

залишається консервативна модель. Практика ринкової трансформації східноєвропейських країн і країн колишнього СРСР дає приклади для ілюстрації названих ризиків.

Країни Східної Європи, що почали ринкову трансформацію, знаходилися на в цілому однаковому *індустріальному* етапі еволюції системи соціального захисту, тому, незважаючи на наявність істотної національної специфіки темпів і підходів до її формування¹⁵, все ж мали багато спільних рис здійснюваної соціальної політики, які проявилися на початковому періоді ринкових реформ. Основною рисою слід вважати її моністичність – невпинне підвищення ролі держави у формуванні систем охорони праці, соціального страхування і допомоги, охорони здоров'я та професійної освіти.

Загалом, соціалістичний період подає особливий приклад соціальної держави у світовій практиці соціальної політики, коли офіційно поняття «соціальний захист» не існувало за ідеологічними підставами, проте отримала активного розвитку система соціального забезпечення насамперед працюючих груп населення. Упор у її концепції було зроблено на традиційні форми організації взаємодопомоги методом централізації (страхування без внесків – єдиний Суспільний фонд споживання, згодом замінений єдиною системою пенсійного забезпечення), державного керування всіма соціальними ресурсами. В умовах жорсткого нормативного розподілу виробленого продукту було досягнуто вирівнювання доходів усіх груп населення на рівні, що відповідав соціальному мінімуму, розвиток державної безкоштовної охорони здоров'я та освіти, створено найбільш розвинену у світі соціальну сферу (поетапно зростаюче пенсійне забезпечення, розширення інструментів охорони материнства і дитинства і т.д.). Інституційно сформована модель соціального захисту представляє на цьому

¹⁵ Дослідники часто відзначають, що соціалістичні країни демонстрували доволі різні системи соціальної політики при зовнішній схожості ідеологічних установок. Це показують і результати міжнародних порівняльних досліджень. Розробляючи проект-аналіз систем соціального забезпечення в країнах соціалістичного табору (Китаї, Кубі, Чехословаччині, Угорщині, Польщі, Радянському Союзі та Югославії) в кінці 1980-х років, науковці переконались, що їх первісна ідея зробити огляд цієї проблеми натрапила на такі серйозні складності в порівнянні емпіричних даних, що навіть термін «в умовах соціалізму» в назві проекту виявився недостатньо адекватним [186].

етапі могутню адміністративну вертикаль механізмів збору й розподілу фінансових ресурсів, винятково державне, регламентоване соціальне забезпечення. Важливо, що за такої моделі були відсутні стимули для формування громадянського суспільства, оскільки основні напрямки соціального захисту ініціювалися «зверху», централізовано, а безкоштовність соціальних послуг вважалася головною перевагою системи.

Іншими важливими особливостями соціалістичної моделі соціального захисту варто вважати її всезагальність, універсальність та ідеологізованість (анти антагоністичність) [187]. Виходячи з проголошуваних принципів рівності і соціальної справедливості, соціалістична система соціального захисту будувалась на основі рівномірності розподілу і перерозподілу соціальних благ серед громадян аж до явної зрівняльності.

На всіх етапах масштабність та ефективність соціальної допомоги зіштовхувалася з недостатністю фінансових коштів і нестачею кадрів. Тим не менш, вона постійно обростала новими видами допомоги, здобувала всеосяжний, соціально надлишковий і категоріальний характер.

Зі зростанням матеріального добробуту населення, уже до початку 1970-х рр. виявилась явна розбіжність масштабів попиту на товари й послуги з реальними можливостями його задоволення соціалістичною економікою. У таких умовах держава все помітніше перетворювалась на заручницю своєї ж власної соціальної політики: виходячи з установки неухильного підвищення рівня життя і соціальної захищеності, їй приходилось вдаватися до формування політики надлишкової соціалізації. Остання виявлялася не тільки в непомірному розширенні пільг і привілеїв, але й у тому, що правлячі партії проводили політику підвищення доходів населення поза зв'язком із зростанням продуктивності праці у своїх країнах і із трудовим внеском кожного працюючого.

Вади цієї політики призводили до того, що система соціальної підтримки перенапружувала фінансову систему і породжувала утриманські настрої населення. Державам ставало все складніше оплачувати векселя такої

політики, а відставання виробничої сфери від запитів населення, породжених також і масштабною соціальною політикою, починало накопичувати невдоволення людей рівнем життя в СРСР і країнах «народної демократії», що впливало на масштаби і темпи наростання кризових явищ у суспільстві.

Протягом 1970-80-х рр. кризові явища в соціалістичному суспільстві виявились настільки істотними, що призвели до деформації всієї суспільно-політичної системи в цілому. Перетворення в сфері економіки отримували радикального характеру, а в соціальній сфері, навпаки, продовжували існувати колишні, «радянські» форми соціальної підтримки населення. У цьому плані можна говорити про прояв інерційного характеру державної політики, при «нульовому рівні» організаційних чи управлінських інновацій.

До початку 1980-х рр. керівництво східноєвропейських країн стало усвідомлювати, що політика збереження курсу всеосяжної турботи про потреби працюючого населення фактично веде у тупик. Перебудовчі зміни, які охопили всіх сфери громадського життя, поклали початок процесу радикального руйнування низки соціально-економічних і політичних структур соціалістичного суспільства – процесу його трансформації до ринкової демократії.

Заради справедливості тут доречно зазначити, що доволі радикальний перегляд і модернізація системи соціального захисту з метою скорочення загальної суми соціальних витрат у той же період двох останніх десятиліть ХХ ст. відбувалися й у розвинених ринкових країнах. Як бачимо з табл. 2.4, на рубежі тисячоріччя більшість країн Західної Європи (окрім Німеччини та Італії) також стали скорочувати соціальні витрати та умови й інститути їх здійснення. У наступне десятиріччя ця тенденція збереглася (див. останній стовпчик таблиці), а ще пізніше, з початком у ЄС «міграційної кризи» останніх років, лише підсилилася.

Таблиця 2.4

**Динаміка видатків на соціальний захист у дев'яти країнах ЄС
за період 1990–2010 рр., % від ВВП***

Країна	1990	1995	2000	Відношення 2000 до 1995 р.	2010	Відношення 2010 до 2000 р.
Німеччина	25,4	28,9	29,5	102,0	29,8	101,0
Данія	28,7	32,2	28,8	89,4	27,0	93,7
Фінляндія	25,1	31,8	25,2	79,2	24,6	97,6
Франція	27,6	30,7	29,7	96,7	28,2	96,7
Великобританія	22,9	28,2	26,8	95,0	23,5	94,9
Італія	24,3	24,8	25,2	101,6	25,3	100,4
Нідерланди	32,4	30,9	27,4	88,7	25,1	88,7
Австрія	26,7	29,6	28,2	95,3	27,4	91,6
Швеція	33,1	35,5	32,2	90,7	31,7	98,4
<i>У середньому</i>	<i>27,3</i>	<i>30,2</i>	<i>28,1</i>	<i>93,0</i>	<i>26,9</i>	<i>97,0</i>

* У Росії частка видатків на соціальний захист складала у 2010 р. – 12,7%, а у 2015 р. – 13,7% від ВВП, а в Україні у 2010 р. – 8,62%, з подальшою фіксацією протягом 2011-2016 рр. у межах 8,3-8,9%.

Джерело: складено автором за даними [158, с. 5]; [188, с. 82]; [189, с. 225].

У зведеному вигляді відмітні особливості моделі соціальної політики і системи соціального захисту у соціалістичних суспільствах СРСР та східноєвропейських країн представлено у табл. 2.5. Їх послідовне урахування дійсно зумовлює особливе місце «соціалістичної» моделі розвитку соціальної сфери серед світових аналогів. Очевидно, що найбільш віддаленою вона є від ліберальної моделі соціальної політики та англо-саксонської моделі соціального захисту. З іншого боку, за певними елементами вона схожа із соціал-демократичною моделлю соціальної політики (особливо доповненою скандинавським досвідом соціального захисту), проте ні в якому разі не повторює їх, являючи собою певний симбіоз останніх із принципами консервативної моделі – проте із специфікою процедур здійснення та механізмів фінансування соціальної сфери.

Таблиця 2.5

Узагальнені елементи моделі соціальної політики та системи соціального захисту країн «соціалістичної співдружності»

Елементи	Характеристики
Політичні умови виникнення	Моністична політична система державного соціалізму з опорою на ідеологію соціальної держави та відсутністю самостійних інститутів громадянського суспільства
Домінуючі принципи	Колективізм, солідарність, універсальна суспільна (державна) відповідальність за становище кожного індивіда
Концептуальні засади	<p>– активність, орієнтація на домінування соціальної сфери над економікою та мінімізацію зв'язку між соціальною та економічною політикою;</p> <p>– домінування загального підвищення рівня життя всіх громадян над компенсацією ризиків чи втрат окремих категорій громадян у певних ситуаціях;</p> <p>– відсутність поняття «соціальний захист» та його підміна системою соціального <i>забезпечення</i>; відсутність обумовленості соціального захисту громадянина виплатою ним страхових внесків;</p> <p>– всезагальність соціальної політики у поєднанні і селективністю системи соціального захисту (зорієнтованої переважно на працюючих громадян); відповідно – звужене охоплення соціальних ризиків і життєвих ситуацій, котрі потребують підтримки з боку суспільства;</p> <p>– єдинообразність (уніфікація соціальних послуг і виплат) ;</p> <p>– ідеологізованість (анти антагоністичність) і рівномірність розподілу й перерозподілу соціальних благ серед громадян аж до повної зрівняльності.</p>
Відмітні риси	<p>1. <u>Тип</u> політики – перерозподільна з жорсткою централізацією формування і розподілу коштів.</p> <p>2. <u>Об'єкти</u> політики – переважно <i>працюючі</i> групи населення.</p> <p>3. <u>Цілі</u> політики:</p> <p>– максимізація залежності суспільства від держави шляхом забезпечення за соціальними виплатами ролі основного каналу підвищення рівня життя громадян;</p> <p>– вирівнювання доходів усіх груп населення на рівні, що відповідає соціальному мінімуму;</p> <p>– розвиток державної безкоштовної охорони здоров'я та освіти, створення і розширення форм соціальної підтримки (охорона праці, пенсійне забезпечення, охорона материнства і дитинства і т.п.).</p> <p>4. <u>Методи</u> здійснення політики –</p>

Елементи	Характеристики
	<p>– жорсткий нормативний розподіл коштів; – традиційні форми організації взаємодопомоги; – інерційний характер політики при «нульовому рівні» соціальних інновацій.</p> <p>5. <u>Інституційна</u> основа політики – адміністративна вертикаль жорстко регламентованих механізмів збору і розподілу фінансових ресурсів соціального забезпечення. Інститути громадянського суспільства не відіграють помітної ролі.</p>
Фінансування та роль публічних фінансів	<p>– Виключно державне: держава поєднує в собі визначення і забезпечення (фінансування) життєвих стандартів через бюджетну систему та Суспільні фонди споживання та єдину систему пенсійного забезпечення.</p> <p>– Фінансова основа системи – пласка система оподаткування. Роль публічних фінансів незначна (реалізується виключно на рівні окремих державних підприємств)</p> <p>– Асиметрична структура соціальних видатків: домінування де персоніфікованих соціальних видатків із Суспільних фондів споживання над досить низькими соціальними виплатами окремим індивідам в галузі пенсійного забезпечення та соціального страхування (виняток – високий рівень фінансування материнства, дитинства та отримання освіти).</p>
Наслідки здійснення	<p><i>Позитивні:</i></p> <p>– подолання бідності, забезпечення мінімально припустимих умов життя, що узгоджуються з укоріненими у соціумі ідеологемами будівництва майбутнього комуністичного суспільства («життя заради майбутніх поколінь»);</p> <p>– створення всеохопної і найбільш розгалуженої у світі соціальної сфери та її постійне розширення за рахунок нових об'єктів і форм підтримки;</p> <p>– розвиток державної безоплатної освіти, охорони здоров'я та медичного страхування.</p> <p><i>Негативні:</i></p> <p>– постійна неузгодженість запланованих заходів масштабної соціальної допомоги з наявними фінансовими ресурсами та недостатнє кадрове забезпечення їх реалізації;</p> <p>– надлишкова соціалізація («замкнене коло» соціальної політики внаслідок її відриву від росту продуктивності праці в суспільстві й урахування індивідуальних трудових результатів окремих реципієнтів підтримки);</p> <p>– зростання утриманських настроїв та проявів опортуністичної поведінки у реципієнтів соціальної підтримки;</p> <p>– накопичення невдоволення громадян рівнем життя внаслідок відставання виробничої сфери від сформованих масштабною</p>

Елементи	Характеристики
	соціальною політикою запитів населення та наростання загальних кризових явищ у суспільстві; – відсутність стимулів для формування інститутів цивільного суспільства й елементів позитивного соціального капіталу.

Джерело: складено автором за даними [158, с. 5]; [187]; [190].

Такими є вихідні умови перебудови соціальної сфери транзитивних суспільств. Внаслідок першого етапу трансформації, до теперішнього часу в постсоціалістичних країнах сформувалися політична система, заснована на плюралізмі та парламентаризмі, правова держава, базові інститути громадянського суспільства. Шляхом приватизації та обмеження державного втручання в економіку здійснено перехід до ринкової економіки, отримали розвиток інститути приватної власності, істотно розширився перелік джерел фінансування різних суспільно-економічних програм [191, с. 4].

Ці процеси вже призвели до радикальних змін соціальної структури: сформувалися шари власників та осіб найманої праці в приватному секторі економіки. Дослідники відзначають схожі риси груп заможних громадян і їх поведінки в усіх постсоціалістичних країнах при більш значній диференціації малозабезпечених верств [191, с. 6]; [192].

У цілому, в країнах Східної Європи за період ринкової трансформації відбулася зміна моделі розвитку за соціальної спрямованості реформ. Однак реформування супроводжувалося неоднозначними змінами життєвого рівня населення, які безпосередньо пов'язані з успішністю реформ, необхідних для запуску механізмів економічного зростання, що наочно демонструє аналіз динаміки ВВП на душу населення (див. підрозділ 2.1, рис. 2.3).

Перша половина 1990-х років характеризується стагнацією або незначним зростанням (наприклад, у Чехії). У цей період відбувається зниження життєвого рівня населення, яке дослідники називають соціальною платою за перехід до ринку, зростання безробіття, розширення бідності і збільшення нерівності, руйнування системи соціального забезпечення,

охорони здоров'я, освіти.

Проте вже в другій половині 1990-х років ці негативні процеси сповільнилися, а з початку 2000 р почався істотний підйом економіки, що характеризується високими темпами зростання. За період 1989–2009 у країнах регіону валовий національний продукт на душу населення, розрахований за паритетом купівельної спроможності, значно виріс і наблизився до середньоєвропейських значень (ЄС-15) [191, с. 19].

Підйом економіки у східноєвропейських країнах характеризується не тільки кількісним зростанням, але і поліпшенням структури та ефективності економіки. Згорталися підприємства з ресурсоємними технологіями, розширювалися виробництва продукції з високою часткою доданої вартості. Прискорилися темпи промислового виробництва, зокрема, у Чехії, Польщі та Словаччині з середини 2000-х років вони перевищили показники зростання ВВП, а Польща і Словенія перевершили середній рівень ЄС за часткою обробної промисловості у валовому обсязі продукції. У результаті економіка стала більш ефективною, оскільки ВВП збільшувався в основному за рахунок зростання продуктивності праці, яка в країнах регіону майже в 2 рази менше, ніж в групі ЄС-15, однак розрив за аналізований період зменшувався [191, с. 23].

На хвилі економічного зростання, починаючи з 2000 р. в усіх країнах спостерігалось і зростання добробуту. У країнах, що вступили до ЄС, у 2007 р. рівень реальної заробітної плати у 1,5-2,5 рази перевищував рівень 1992 р. [191, с. 7]. У 2008 р. Чехія досягла заробітної плати, яка за рівнем купівельної спроможності дорівнює 80% аналогічного показника США [191, с. 7]. У Чехії за 20 років (1989–2009) купівельна спроможність населення зросла на 70%, витрати на продукти харчування скоротилися з 34% загальної суми витрат населення до 23%, витрати на промислові товари – з 40% до 30% за цей період. Хоча слід зазначити, що при цьому вдвічі зросли відносні витрати на житлово-комунальні послуги: з 10% всіх витрат до 20% [191, с. 19].

Разом з тим, східноєвропейські країни відрізнялися за темпами ринкових і соціальних реформ, спрямованості соціальної політики та досягненнями щодо їх реалізації, які в кінцевому рахунку проявилися в показниках економічного зростання і добробуту населення. Дослідники виділяють постсоціалістичні країни Центральної Європи, які угорський вчений І. Селен'ї назвав країнами «капіталізму без капіталістів» і країни Південно-східної Європи, які, на його думку, є країнами «капіталістів без капіталізму» [193]. Різниця між цими групами підтверджується показниками економічного зростання (ВВП на душу населення) і добробуту. Особливості динаміки ВВП на душу населення в країнах цих груп наочно видно на рис. 2.3: країни Центральної Європи раніше почали підйом, мали більш високі темпи зростання і в результаті досягли більш високого рівня. Якщо прийняти ВВП 1989 р. за 100%, то у 2008 р. рівень реального ВВП в Польщі склав 178%, Словаччині – 164, Словенії – 156, Чехії – 142, Румунії – 128, Болгарії – 114, Угорщині – 111, Македонії – 102, і в той же час у Чорногорії – 92, Боснії і Герцеговині – 84 і Сербії – 72%. Таким чином, три країни регіону навіть по закінченні ринкової трансформації не досягли рівня ВВП 1989 р. [191, с. 25]. Ці негативні тенденції вони продовжили і протягом наступного десятиріччя – аж до 2017 р. (див. [157, GDP Growth (annual %)]).

Соціальні витрати в сукупності в середині 90-х років становили в Чехії, Польщі, Угорщині, Словенії близько 20% ВВП, а Болгарії, Румунії, Словаччині, Хорватії – 14-17%. У 2008 р. частка бідних верств у Чехії становила – 9%, Словенії – 11, Словаччині – 12, а в Болгарії і Румунії – 23 [191, с. 7].

Відмінності, які сформувалися в результаті ринкової трансформації в країнах Східної Європи, дають підстави дослідникам класифікувати країни регіону на нео-патрімоніальні, що відстають у розвитку, і нео-ліберальні, що випереджають у розвитку [194, с. 116].

Термін «нео-ліберальні» відноситься до типу ринкової економіки, формування якої відбулося в цих країнах. У сфері ж соціальної політики вони

тримали орієнтацію на консервативну модель, яка себе виправдала, судячи з результатів. До цієї групи належать країни Центрально-Східної Європи (вишеградська четвірка: Чехія, Польща, Словаччина, Угорщина). На підставі досягнень цих країн в області економічного зростання та соціального захисту можна зробити висновок, що вони в основному уникли ризиків, пов'язаних з вибором моделі соціального захисту і соціально-орієнтованої економіки: був обраний адекватний курс ринкових і соціальних реформ, вони були досить узгоджені. Населення отримало вигаш у вигляді поліпшення свого добробуту внаслідок економічного зростання, який був забезпечений ринковими реформами. Початковий період ринкових реформ був досить обмежений та ефективний в сенсі запуску продуктивної сили ринкового механізму. Розпочате економічне зростання дозволило реалізовувати реформу системи соціального захисту і гарантій за активної ролі держави.

Ризики вибору неадекватної моделі розвитку соціальної сфери та (особливо) неузгодженості і десинхронізації ринкових і соціальних реформ проявився в країнах Південно-Східної Європи – у першу чергу, в Румунії і Болгарії, які в [194] віднесені до нео-патрімоніальних. Дрейф у бік консервативної моделі соціального захисту був у них обумовлений, скоріше, зовнішніми обставинами – обмеженнями з боку Євросоюзу і в цілому європейськими тенденціями в сфері соціального захисту. Однак запізнювання в реалізації ринкових реформ позбавило змоги створити необхідну економічну основу для соціалізації економіки за консервативним варіантом.

Тепер розглянемо країни колишнього СРСР, які відносяться до групи країн з низькими доходами – це Молдова і країни Кавказу і Середньої Азії. Вони, отримавши незалежність, також вступили на шлях ринкових реформ, однак здійснення та наслідки цієї трансформації істотно відрізняються від результатів реформ східноєвропейських країн.

Тепер розглянемо країни колишнього СРСР, які відносяться до групи країн з низькими доходами – це Молдова і країни Кавказу і Середньої Азії. Вони, отримавши незалежність, також вступили на шлях ринкових реформ,

однак здійснення та наслідки цієї трансформації істотно відрізняються від результатів реформ східноєвропейських країн.

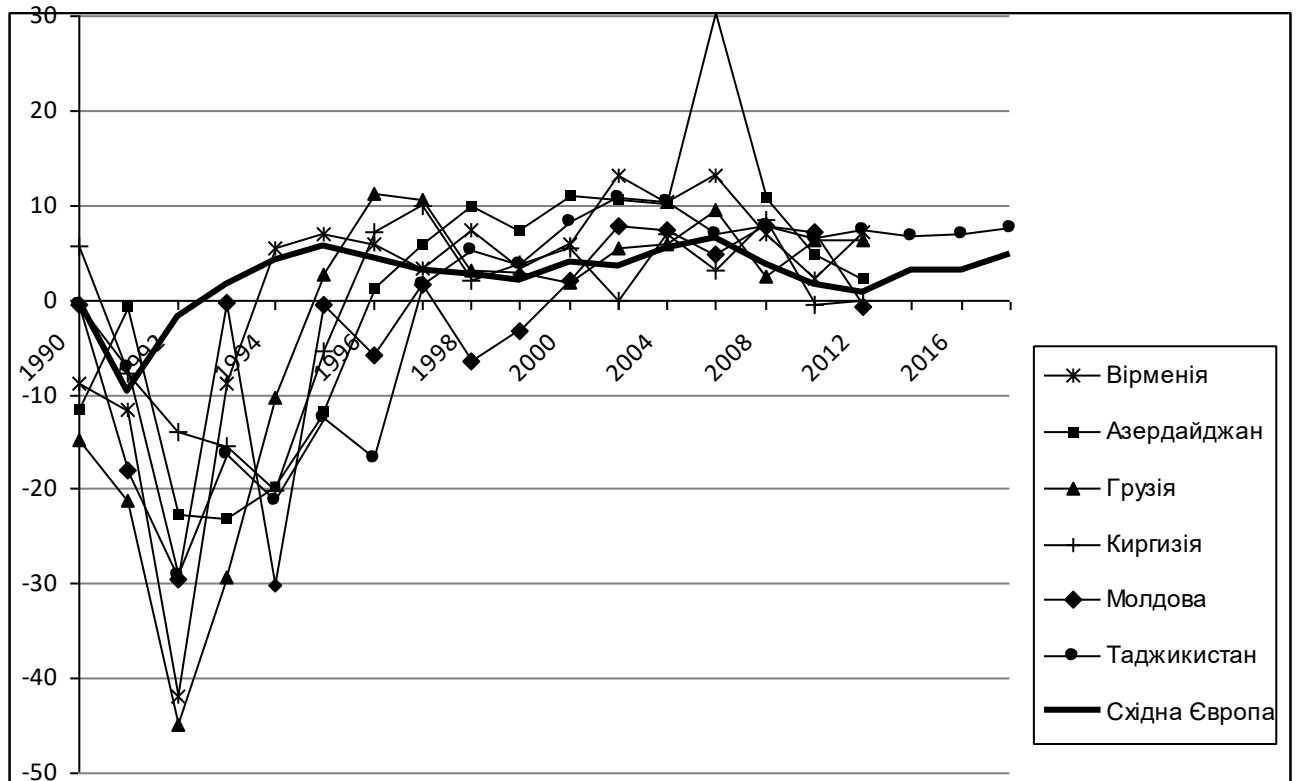


Рис. 2.6. Динаміка річних темпів зростання реального ВВП в країнах СНД, 1990–2017 рр. (річні зміни у %)

Джерело: складено автором за даними [157].

Перш за все, відзначимо більш значний спад виробництва в цих країнах: у порівнянні зі східноєвропейськими країнами криза була більш глибокою і тривалою (рис. 2.6). Падіння реального ВВП доходило до 30-40% на рік й охопило період 1990–1995 рр. Після цього починається певне піднесення, причому спостерігається синхронність виходу з економічного спаду. Раніше за всіх підйом почала економіка Вірменії, найбільш затягнулась криза в Таджикистані. Проте це піднесення не стало стабільним: усі наступні роки відзначаються істотною волатильністю темпів розвитку.

Криза виробництва супроводжувався катастрофічним зниженням реальної заробітної плати, яка до 2000 р. не досягнула і половини рівня 1990 року (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Економічні показники соціальної сфери деяких країн СНД

Країна	Індекс реальної зарплати, базовий рік = 100%		Рівень бідності \$ 2,15 / день	Рівень бідності \$ 4,3 / день	К-т Джині	
	період	1990-1991	1999-2000	1998-1999	1998-1999	1998
Вірменія		100	11	0,44	0,87	0,58
Азербайджан		100	42	0,24	0,64	0,42
Грузія		100	6	0,19	0,54	0,41
Киргизія		100	45	0,49	0,84	0,42
Молдова		100	24	0,55	0,85	0,41
Таджикистан		100	1	0,68	0,96	0,47

Джерело: складено автором за даними [195].

У табл. 2.6 показники представлені за найбільш ранній рік зазначеного інтервалу в залежності від наявності даних: початковий період включає 1990-1991 рр., закінчення – 1999-2000 рр. Дані за рівнем бідності представлені за 1998 або 1999 рр.

У доповіді А. Доброногова «Соціальний захист в країнах СНД з низькими доходами», підготовленій для конференції СНД-7, 20–22 грудня 2003 р., Люцерна, Швейцарія [195] відзначаються основні особливості розвитку цих країн, що склалися в період ринкової трансформації, які мають вирішальне значення для формування моделі соціального захисту. До них відноситься: низький ВВП на душу населення; обмежені можливості збільшення податкових надходжень, як основного джерела доходів бюджету; значний сектор тіньової економіки; високий рівень бідності; обмежені адміністративні можливості урядів.

Відзначимо, що ці особливості взаємообумовлені і тісно взаємопов'язані. Так, низький ВВП на душу населення в значній мірі визначає високий рівень бідності та обмежені податкові надходження, на величину яких негативно впливає також тіньовий сектор економіки. Обмежені адміністративні можливості урядів свідчать про недостатню роль

держави у вирішенні проблем соціального захисту. Аналіз цих особливостей з точки вибору моделі соціального захисту призводить до висновку, що соціальна політика цих країн, по-перше, не була націлена на реалізацію певної моделі соціального захисту, по-друге, соціальний захист характеризувався ознаками безсистемності і фінансування за залишковим принципом. Це зумовило «природний» дрейф у бік ліберальної моделі, яка, як уже зазначалося, може бути ефективною лише в умовах конкурентного ринкового механізму, що забезпечує стійкі темпи зростання та ефективність економіки, чого в цих країнах у ході ринкових реформ не було забезпечено.

Таким чином, в групі країн СНД з низькими доходами ризику вибору моделі соціального захисту реалізувалися, по-перше, у вигляді неприйняття стратегічного рішення щодо формування системи соціального захисту (щонайменше, має місце запізнення з формуванням національної моделі); по-друге, у вигляді неявного вибору неадекватної моделі (фактичний дрейф у бік моделі ліберального типу, яка передбачає мінімальний рівень соціального захисту та участі держави). Слід окреслити і третій вид ризику: неузгодженість ринкових і соціальних реформ, яка зумовила неадекватність ліберальної моделі соціального захисту «неліберальному» типу ринку, який був створений у цих країнах. Провали політики ринкових реформ, які проявилися, зокрема, у зростанні тіньового сектора, корупції, формуванні олігархічної структури економіки і суспільства, не дозволили задіяти продуктивний потенціал ринкової економіки ліберального типу відносно стимулювання економічного зростання та ефективності і, таким чином, не створили економічну основу для вирішення завдань соціального захисту за допомогою ліберальної моделі.

Аналіз ситуації та тенденцій в Україні з точки зору ризиків формування соціально-орієнтованої економіки представлено у підрозділі 3.1.

2.3. Формування негативного соціального капіталу в період розбудови ринкової економіки

Соціальний капітал (див. розділ 1) є базовим концептом соціально-орієнтованої економіки, тому його розвиток є необхідною складовою формування останньої. Підкреслимо, що при цьому розуміється продуктивна функція соціального капіталу, що сприяє поліпшенню добробуту громадян та економічному зростанню. Разом із тим, відомо, що соціальний капітал має й негативні наслідки, які діють у протилежному напрямку. Транзитивне суспільство (як в період ринкової трансформації, так і по його первісному завершенні) відзначається певними умовами, які можуть сприяти формуванню негативного соціального капіталу, створюючи таким чином відповідні ризики для успішної реалізації соціальних реформ.

У даному підрозділі проведемо теоретичний аналіз негативних наслідків соціального капіталу, видів негативного соціального капіталу і передумов їх формування в період ринкової трансформації. Результати теоретичного дослідження проілюструємо емпіричним аналізом на підставі даних розвитку постсоціалістичних країн у період ринкових реформ.

Дослідження соціального капіталу, його сутності, форм і складових зосереджені, головним чином, на позитивних аспектах його впливу на різні сторони економічного та соціального життя. Разом із тим, необхідно враховувати і негативні наслідки такого капіталу. Одним із перших дослідників, хто систематизував негативні наслідки соціального капіталу, був А. Портес. Для опису цього явища він застосував термін «негативний соціальний капітал». У своєму аналізі він розуміє під ним такі негативні наслідки: виключеність аутсайдерів; надмірність вимог до учасників мережі; обмеження індивідуальної свободи; зниження рівня норм [131, с. 15].

Хоча А. Портес у своєму дослідженні негативного капіталу наводить результати попередніх робіт, проведених різними авторами починаючи ще з 1970-х років, все ж стійкий інтерес до цього предмету, судячи з наукових

публікацій, спостерігається лише з кінця минулого століття.

Із публікацій останніх років у цій галузі вважаємо за потрібне виділити дослідження російських вчених [196], яке відзначається концептуальною глибиною і вдалою адаптацією загальної концепції до транзитивних умов країн постсоціалістичного регіону. У цій роботі негативний соціальний капітал розглядається у трьох аспектах, відповідних формам соціального капіталу: структурному, реляційному і когнітивному. Структурний соціальний капітал являє собою зв'язок між людьми, соціальні мережі та різні структури. Реляційний вираз соціального капіталу представляє тип взаємозв'язків і відносин у суспільстві, які характеризуються нормами, довірою, очікуваннями та зобов'язаннями. Когнітивний вимір соціального капіталу пов'язаний із загальними ідеями й уявленнями, які розділяються учасниками спільноти, що знаходить вияв у внутрішньогруповій солідарності.

Даний аналіз має ряд спільних моментів із тлумаченням А. Портеса. Так, негативний вплив структурного соціального капіталу кореспондується з першим наслідком А. Портеса: «Основною негативною ознакою структурного виміру соціального капіталу є те, що він перешкоджає доступу інших ... Іншими словами, мережеві зв'язки є ексклюзивними – ті, хто знаходяться за межами цієї соціальної мережі, знаходяться в невігідному становищі» [196, с. 14].

Розглядаючи когнітивний вимір соціального капіталу, автори [196] констатують зниження соціальних і моральних норм, до якого може призвести солідарність членів спільноти з приводу конфронтації із зовнішнім світом і негативного досвіду.

На нашу думку негативні наслідки соціального капіталу можна розглядати з точки зору учасників, що об'єднані певною структурою зв'язків, інших економічних агентів – аутсайдерів відносно даної спільноти, а також негативні наслідки можуть бути для суспільства в цілому з точки зору його агрегованих показників і характеристик розвитку. Таким чином, негативний соціальний капітал проявляється на 3-х рівнях: несприятливі наслідки для

агентів – членів мережі (рівень спільноти), для агентів, які не включені до даної структури зв'язків (аутсайтери – зовнішнє середовище відносно спільноти), та для суспільства в цілому.

На перших двох рівнях негативні наслідки соціального капіталу спільноти розглядаються з точки зору індивіда, включеного або не включеного в це співтовариство. Ці наслідки мають різний зміст, тому що вони обумовлені для членів спільноти включеністю до нього, а для аутсайдерів – навпаки, виключеністю з нього.

На останньому рівні, на рівні суспільства, негативні наслідки для всіх індивідів, що входять до спільноти та інших, неминуче є несприятливими і для суспільства в цілому. Однак з точки зору суспільства, його добробуту та можливостей для розвитку, які надає соціальний капітал, і зниження їх у разі його негативної версії, крім несприятливих індивідуальних наслідків, характерних для попередніх рівнів, існують свої специфічні ефекти негативного соціального капіталу, які можуть проявитися лише на рівні суспільства в цілому. І в цьому сенсі вони являють собою додаткове несприятливе навантаження на індивідів, що є, за суттю, негативною екстерналією соціального капіталу різних груп. Таким чином, негативний соціальний капітал на рівні суспільства можна уявити як сукупність негативних наслідків, що виявляються на рівні соціальної спільноти (групи) та зовнішнього середовища – агентів, що не входять до цієї групи, і специфічних ефектів, несприятливих для розвитку суспільства в цілому.

Розглядаючи негативний соціальний капітал, слід враховувати, що він, як соціальний капітал взагалі, має складові елементи, що утворюють його власну структуру: соціальні зв'язки (мережі), довіру, норми і правила. Як зазначалося вище, ці складові частини дослідники називають також формами соціального капіталу. Поєднуючи критерій рівня прояву і критерій виділення структури (форм) соціального капіталу, отримуємо матрицю негативних наслідків, або матрицю негативного соціального капіталу (табл. 2.7).

Матриця негативного соціального капіталу

Рівні прояву негативних наслідків	Складові соціального капіталу		
	Структура зв'язків, мережі	Норми та правила	Довіра
Спільнота (мережа, група)	Додаткові зобов'язання	Обмеження індивідуальної свободи; Посилення соціального контролю; Закріплення негативних стандартів і зниження соціальних норм	Ризик прийняття неефективних рішень, зловживання довірою
Зовнішнє середовище (аутсайтери)	Обмеженість доступу до ексклюзивних вигід	Забезпечення виключеності аутсайдерів, формування спільнот типу «закритий клуб»	Посилення недовіри до аутсайдерів
Суспільство	Посилення гетерогенності та стратифікації, зниження консолідації, підвищення нерівності, конфронтація	Конфлікт групових і суспільних норм	Сегментація довіри; Ефект заміщення довіри: ослаблення довіри до громадських та державних інституцій на тлі посилення міжособистісної довіри в групі

Джерело: власна розробка автора.

Розглянемо докладніше елементи цієї матриці – зміст негативних наслідків соціального капіталу, які проявляються на різних рівнях, у розрізі його структури.

Перший рівень – спільнота.

1. Структура зв'язків, мережі.

Негативний наслідок структурної форми соціального капіталу проявляється у збільшенні тягара зобов'язань членів спільноти. Тісні

внутрішні зв'язки, що забезпечують взаємозалежність між усіма учасниками групи, надають їм більш широкі можливості для підвищення свого добробуту, але одночасно накладають на них додаткові зобов'язання. Так, в групах, побудованих на родинних відносинах, більш успішні в підприємстві члени сім'ї часто в тій чи іншій мірі змушені надавати економічну підтримку у вигляді прямої фінансової допомоги або надання роботи своїм родичам. Негативний наслідок тісних внутрішньогрупових зв'язків може проявлятися в ефекті фрі-райдерства, коли для одних членів спільноти соціальний капітал полягає в можливості використовувати ресурси своїх товаришів по мережі [196, с. 16].

2. Норми та правила.

Необхідність дотримання норм, прийнятих в співтоваристві, призводить у тій чи іншій мірі до обмеження індивідуальної свободи і посилення соціального контролю. У [197] показано, що в спільнотах зі складною структурою, де члени пов'язані різного роду відносинами (включені в різні структури, наприклад, є одночасно сусідами, товаришами по службі і ін.), створюється основа для суворого дотримання норм і соціального контролю. У таких умовах неминуче обмеження автономії членів громади та їх приватного життя.

Крім того, у групах, заснованих на нормах, сформованих на негативному досвіді і опозиції відносно навколишнього світу, виникає небезпека закріплення негативних паттернів поведінки і низьких стандартів життя, у цілому погіршення соціальних і моральних норм у групі. А. Портес називає це зниженням рівня норм.

Члени співтовариства, які досягають успіху або набувають будь-який іншій позитивний досвід, відмінний від того, що прийнятий як норма в даному співтоваристві, підривають своїм прикладом його згуртованість і, як правило, змушені піти з нього. Таким чином, відбувається свого роду селекція «поганих прикладів життя», які відтворюються у вигляді відповідних норм, і в цьому сенсі рівень норм знижується: більш успішні й

амбітні члени спільноти залишають його, а ті що залишилися орієнтовані на більш низькі стандарти (норми) (downward leveling norms) [195, с. 15–16].

3. Довіра.

Зворотному боку високого рівня довіри в групі приділяється значно менше уваги, ніж питанням підвищення довіри і його економічним вигодам для учасників групи (прикладом дослідження факторів довіри і недовіри в бізнес-середовищі є [198]). Однак висока довіра має свою «темну сторону», яку Д. Макаллістер називає «другим обличчям довіри» [199, с. 95].

Хоча позитивний вплив підвищення довіри на економічні результати і можливості є незаперечним, і на цьому, власне, заснована його роль у формуванні соціального капіталу, тим не менш, слід враховувати негативні наслідки високої довіри для економічної ефективності. Найбільш наочно це проявляється в групах, утворених за виробничими критеріями: у командній роботі, у колективах підприємств і організацій. Надмірна довіра в таких колективах може призводити до таких небажаних наслідків.

1. Зниження конструктивної критики при прийнятті рішень і, як наслідок, погіршення якості експертизи прийнятих рішень та підвищення ризику прийняття неефективних рішень. Високий рівень довіри за своєю природою притупляє критичне сприйняття членами групи поведінки, дій один одного. Крім того, люди можуть свідомо знижувати рівень свого критицизму щодо інших членів групи в обмін на підтримку високого рівня довіри в групі.

2. Ослаблення контролю виконання функцій, завдань членами групи: контроль підміняється довірою, і наслідком цього може бути зростання помилок, браку, зниження якості результатів діяльності і, відповідно, зростання витрат у зв'язку із коригувальними діями щодо виправлення такого становища, що в цілому призводить до погіршення економічних показників діяльності групи.

3. Порушення інформаційних потоків: внаслідок високого рівня довіри у членів групи знижується запит на об'єктивну інформацію, тому що

вона частково (у крайніх випадках – повністю) заміщається думкою членів групи. Множинність джерел інформації, її поширення і аналіз заміщуються, по суті, одним джерелом, що користується високим рівнем довіри. У результаті ускладнюються інформаційні потоки, знижуються стимули для отримання і обробки інформації з різних джерел, що особливо небезпечно в умовах інформаційної економіки, коли інформація є найважливішим виробничим ресурсом.

4. Використання довіри агентами, схильними до опортуністичної поведінки («зловживання довірою»¹⁶ [200, с. 375]). Високий рівень довіри в групі послаблює обережність і увагу до ризику у її членів, при цьому їх довірливість має тенденцію поширюватися і на аутсайдерів, а також на новачків, які, строго кажучи, ще не заслужили такої довіри з боку «старих» членів групи.

Надмірно довірливі члени групи можуть стати жертвами маніпуляцій, обману та нечесного ставлення з боку як членів групи, так і аутсайдерів. Безумовно, якщо людина схильна до обману, маніпулювання, хитрощів і нечесних прийомів у відносинах з іншими членами групи, то вона втратить їх довіру через певний час, як правило, досить короткий. Якщо ця група утворена на добровільних засадах, то така людина змушена буде її покинути. Якщо група утворена за виробничою або іншою формальною ознакою, наприклад, трудовий колектив структурного підрозділу підприємства, то такий агент, формально залишаючись у його складі, буде підданий остракізму і фактично ізольований від соціальної мережі, що об'єднує членів колективу.

Однак негативні наслідки такого зловживання довірою, нехай навіть одноразового, матимуть місце безпосередньо для благополуччя членів групи. Відомі випадки, коли вся група, або мережа, із високою міжособистісною довірою використовується в корисливих цілях окремими агентами, аутсайдерами або членами цієї групи.

¹⁶ Зловживання довірою не є предметом суто теоретичного дослідження, воно має й правовий аспект, що підкреслює прикладне значення протидії цьому негативному наслідку довіри [201; 202].

Другий рівень – аутсайдери групи (зовнішнє середовище).

1. Структура зв'язків, мережі.

Виключеність аутсайдерів означає, що зв'язки, які здатні приносити вигоду для агентів, включених до певної структури (мережі), одночасно позбавляють цієї можливості інших членів суспільства, ускладнюючи (аж до неможливості) їх включення до даної структури [195, с. 16]. Тісні зв'язки між членами спільноти, об'єднаними в мережу, означають більш високу ступінь замкнутості (закритості) таких спільнот, члени яких мають можливість використовувати ексклюзивні вигоди соціального капіталу спільнот, а включення нових учасників ускладнено. Прикладом можуть бути утворені за етнічною ознакою групи, яким завдяки тісним внутрішньогруповим зв'язкам вдається зайняти домінуючі позиції в певній економічній сфері або на певному ринку. Так, у [131, с. 15] наводяться приклади монопольного становища євреїв на ринку діамантів в Нью-Йорку, поширення вихідців з Куби в економіці Майамі і т.п.

2. Норми і правила.

Норми і правила, прийняті в групі, грають ключову роль у забезпеченні ускладнення входження до неї аутсайдерів і, таким чином, закріплення їх виключеності, про яку говорилося вище. Якщо наявність структури створює принципову можливість для цього, то відповідні норми і правила даної структури (мережі) забезпечують її замкнутість і реалізацію виключеності аутсайдеру. Входження до групи може регламентуватися більш-менш суворими формальними і неформальними нормами і правилами, наявністю обов'язкових умов або ознак, яким повинен відповідати економічний агент. У якості умов може бути використаний майновий або віковий ценз тощо. Ознаки також можуть бути найрізноманітніші: місце проживання, хобі, національність тощо.

Формальні умови можуть доповнюватися неформальними нормами, які, у свою чергу, можуть відігравати самостійну роль у забезпеченні виключеності аутсайдерів. Інституційні норми входження і взаємодії членів

групи можуть призводити до формування спільнот типу «закритий клуб», ізольованих у тому чи іншому ступені співтовариств.

3. Довіра.

Високий рівень міжособистісної довіри в групі може призвести до дифузії довіри в суспільстві, тобто поширення її на людей, які не входять до даної структури, як це зазначено вище при розгляді негативного ефекту зайвої довірливості. Однак тут є основа і для іншої тенденції, а саме: ослаблення довіри до аутсайдерів на тлі зміцнення внутрішньогрупової довіри.

Умови, необхідні і достатні для реалізації першої або другої тенденції, представляють предмет окремого дослідження, яке є дуже цікавим і важливим в рамках проблематики довіри як економічного чинника. У нашому аналізі ми обмежимося констатацією зворотного боку високого рівня довіри в групі у вигляді принципової можливості ослаблення довіри до аутсайдерів, що звужує їх можливості щодо поліпшення свого добробуту.

Третій рівень – суспільство.

1. Структура зв'язків, мережі.

Негативні ефекти, які можуть проявитися в суспільстві, пов'язані з активізацією процесів стратифікації внаслідок виникнення і співіснування в суспільстві множинності соціальних груп, мереж і співтовариств, об'єднаних тісною внутрішньо-груповою взаємодією агентів. Внутрішньо-групові зв'язки членів спільноти, що створюють власне її соціальний капітал, яким вони можуть скористатися для підвищення свого добробуту і розвитку, можуть в той же час створювати певні перешкоди для комунікаційних зв'язків у суспільстві в цілому. Це актуалізує проблему міжгрупових відносин, яка може проявлятися в посиленні різних форм нерівності, зниження консолідації членів суспільства в цілому аж до конфронтації.

2. Норми та правила.

З точки даної складової соціального капіталу, негативні наслідки на рівні суспільства можуть проявлятися, по-перше, у міжгрупових конфліктах

норм і правил; по-друге, у конфлікті групових і суспільних норм. Проблема узгодженості норм, які підтримуються в різних спільнотах, є дуже важливою в суспільстві, яке може бути представлено як система соціальних мереж (спільнот). Норми і правила різних мереж повинні, як мінімум, не суперечити формальним і неформальним інституціональним нормам суспільства. Однак порушення цієї умови може бути, скоріше, нормою, ніж винятком. Типовий приклад – це злочинні співтовариства (банди, мережі), у яких взаємодія між членами відбувається за правилами, такими, що суперечать формальним інституціональним нормам і правилам суспільства. Неузгодженість міжгрупових норм є більш м'якою формою, у якій може проявлятися негативний соціальний капітал на рівні суспільства.

3. Довіра

Існування в суспільстві груп із високою внутрішньо-груповою міжособистісною довірою може мати негативні ефекти, які виражаються в ефекті заміщення довіри і сегментації довіри. Ефект заміщення довіри передбачає певну взаємозамінність його основних видів: міжособистісної та інституційної. Відомі можливі комбінації міжособистісної та інституційної довіри (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Комбінації міжособистісної та інституційної довіри

Рівні міжособистісної довіри	Рівні інституційної довіри	
	Висока (В)	Низька (Н)
Висока (В)	ВВ	ВН
Низька (Н)	НВ	НН

Джерело: складено автором на основі [203, с. 25].

Співвідношення ВН і НВ даної таблиці характеризують зміщення довіри в сторону міжособистісної або інституційної відповідно. Відбувається певна компенсація низького рівня одного виду довіри високим рівнем іншого виду. У нашому аналізі мова йде про комбінації ВН, причому нас цікавить випадок, коли підвищення міжособистісної довіри всередині групи сприяє

ослабленню довіри до державних і суспільних інститутів.

По-перше, посилення довіри всередині групи при незмінності довіри членів групи до загальних інститутів, уже означає збільшення розриву між ними, тобто має місце відносне зниження інституційної довіри. По-друге, підвищення довіри в групі призводить до позитивних результатів з точки зору добробуту її членів. Груповий соціальний капітал у формі міжособистісної довіри тим самим доводить свою ефективність і переваги у порівнянні з довірою до зовнішніх інститутів. Члени групи починають орієнтуватися на внутрішньогрупові зв'язки, у меншій мірі звертаючись до суспільних інститутів. Оскільки довіра відтворюється у взаємодії людей, у разі інституційної довіри – у взаємодії людей з представниками інститутів, то звуження взаємодії призводить до ослаблення довіри до цих інститутів. Висока економічна ефективність довірливих відносин у групі може в певній мірі знецінювати довіру до суспільних інститутів. Високий рівень міжособистісної довіри в групі сприяє, у тому числі, і утворенню так званої «держави в державі», коли група бере на себе базові функції держави.

Ще одним негативним ефектом високої міжособистісної внутрішньогрупової довіри можна назвати сегментацію довіри. Він описує ситуацію в суспільстві, де існує певна множина груп (спільнот), члени яких пов'язані тісними внутрішньогруповими довірчими стосунками. У такій ситуації виникає ризик посилення стратифікації суспільства за ознакою «свій – чужий», що в кінцевому рахунку має несприятливі економічні наслідки для всіх членів суспільства і послаблює потенціал суспільства в цілому до розвитку.

Використаємо матрицю негативного соціального капіталу для аналізу його особливостей при формуванні соціально-орієнтованої економіки в період ринкової трансформації, коли відбувається утворення нових структур зв'язків: ринкових структур, що зв'язують економічних агентів як учасників ринку, і соціальних, що пов'язують їх відповідно до їх інтересів.

Цей період характеризується формуванням у суспільстві груп з

особливими інтересами, які є предметом вивчення теорії груп. Хоча засновником теорії груп вважається американський вчений А. Бентлі, який розглядав цей феномен у рамках політології та спирався на базову тезу про універсальну схильність людей до об'єднання в асоціації [204], значний внесок у дослідження груп з особливими інтересами в економіці вніс М. Олсон [205]. Групою з особливими (спеціальними) інтересами М. Олсон вважав групу агентів, об'єднаних співпадаючими економічними інтересами і метою забезпечення їх учасників особливими перевагами в порівнянні з іншими членами суспільства. Теорія М. Олсона використовується для аналізу формування груп і їх впливу на процеси в економіці, політології, соціології [206].

Прикладом груп з особливими інтересами є олігархічні структури¹⁷, формування яких відбувалося в період ринкової трансформації в Україні [207; 208; 209; 210], і які по його завершенні перетворилися на визначальну силу (викривленого) реформування вітчизняного транзитивного суспільства.

Взагалі, проблема олігархізації економіки й політики в різних країнах світу не належить до числа добре досліджених. Олігархічні групи у тій чи іншій формі існують у більшості країн, де економіка базується на приватній власності. Однак відмінності між країнами полягають якраз у мірі політичного домінування олігархічних груп та у ступені збігання розподілу влади й власності [208; 211].

Негативний соціальний капітал олігархічних груп.

Негативний соціальний капітал таких спільнот проявляється на всіх 3 рівнях (табл. 2.7). Для членів групи негативні наслідки соціального капіталу виявляються в наступному. По-перше, їх члени, як правило, мають додаткові зобов'язання відносно один одного, зумовлені, зокрема, їх родинними зв'язками, які характерні для таких спільнот. По-друге, взаємозв'язки в цих групах регулюються досить суворими нормами і правилами, формальними і

¹⁷ Олігархія (гр. *oligarchia*), від ст.-гр. (*oligon*), «декілька» та давн.-грець. (*arche*), «влада») – форма правління державою, за якої влада належить вузькому колу осіб (олігархів), які застосовують її у своїх особистих чи групових інтересах.

неформальними, ієрархією та розподілом ролей та обов'язків. Самостійність та ініціатива, свобода підприємництва і навіть особиста свобода членів групи перебувають під жорстким колективним (груповим) контролем.

Що стосується високої довіри та її зворотного боку в олігархічних групах, то слід зазначити, що вона характерна, як правило, не для всіх учасників групи, оскільки існує певна ієрархія, побудована на інших принципах (економічних, психологічних, статусних тощо). Довіра може виражатися в персоніфікованій формі особистої відданості, яка може зв'язувати близьких друзів або родичів, довірі рівних партнерів один одному. Деяких членів групи можуть пов'язувати також відносини невисокого рівня довіри і навіть недовіри, які виступають каталізаторами конфліктів і руйнування структури. У такій групі можливо і зловживання довірою, і прийняття неефективних рішень агентами, що надмірно довіряють один одному.

З точки зору формування соціально-орієнтованої економіки дані прояви негативного соціального капіталу мають наступні несприятливі наслідки: по-перше, обмежується підприємницька ініціатива і активність, що є ключовим фактором ринкової економіки; по-друге, підтримується ефект «фрі-райдерства» і утриманської поведінки, що не узгоджується з концепцією соціально-орієнтованої економіки.

Для економічних агентів, які не входять до олігархічної групи, блага, до яких мають доступ її учасники, обертаються упущеною вигодою або прямими збитками. Так, підприємства власників, які не входять до групи, виявляються в нерівному конкурентному становищі на ринку, не мають переваг у вигляді податкових пільг або інших привілеїв, відлучені від системи державної підтримки (дотації, фінансова допомога), мають обмежений доступ до ресурсів банківської системи і кредитно-фінансових організацій (вигідні умови кредитування). Ці несприятливі умови відображаються на можливостях працівників і власників підприємств – аутсайдерів фінансово-олігархічної групи щодо підвищення свого добробуту

і розвитку. Норми та правила, що зв'язують учасників групи, забезпечують їм закритий характер і консервують несприятливі економічні наслідки виключеності економічних агентів – аутсайдерів.

На рівні суспільства негативний соціальний капітал олігархічних груп проявляється, по-перше, у збільшенні диференціації доходів і посиленні різних форм нерівності членів суспільства, у тому числі майнової, правової, соціальної. Це очевидний наслідок економічних інтересів олігархічних груп.

По-друге, норми і правила взаємодії в олігархічних структурах повністю або частково не відповідають суспільним інститутам, формальним і неформальним. У олігархічних групах можуть бути свої норми поведінки та моралі, на яких побудовані взаємозв'язки їх учасників. Висока ефективність механізмів забезпечення виконання правил в олігархічних структурах, забезпечена не тільки і не стільки внутрішньогруповою міжособистісною довірою, а й економічними стимулами, призводить до того, що суспільні норми і правила заміщуються внутрішньогруповими. І в цьому сенсі олігархічні структури становлять небезпеку для існування держави, створюючи де-факто «державу в державі».

Наступним феноменом негативного соціального капіталу, який характерний для періоду ринкової трансформації, є формування корупційних зв'язків.

Хоча визначень корупції досить багато, але загальна ідея полягає в тому, що це використання посадових повноважень з метою отримання особистої вигоди. Законодавства різних країн конкретизують дефініцію корупції в правовому полі [212; 213]. В Україні за роки незалежності було прийнято низку законодавчих актів стосовно корупції [214; 215].

Так, Закон України «Про запобігання корупції» (2014 р.) визначає, що «корупція – використання особою ... наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання

неправомірної вигоди особіабо на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей» [214, ст. 1].

Тема корупції та її негативного впливу на соціально-економічний розвиток активно обговорюється з позицій різних теорій, у тому числі: як «провал держави» вона розглядається в ліберальному напрямку економічної науки; у теорії агентських відносин – у рамках моделі «принципал – агент»; теорія трансакційних витрат підходить до корупції з точки зору угоди і відповідних їй трансакційних витрат; теорія суспільного вибору і політичної ренти з точки зору ренто-орієнтованої поведінки економічних агентів [216; 217].

Негативний вплив корупції на економіку та різні сфери життя суспільства досить добре вивчено [156; 218 – 224]. У [225] проведено інституційний аналіз хабарництва та запропоновано певні технології вирішення цієї проблеми. Деякі фахівці вважають корупцію основною причиною економічної кризи в країні [226; 227].

Розглянемо корупцію з точки зору теорії соціального капіталу. Перш за все, відзначимо, що в даних теоретичних рамках предметом аналізу є не власне корупція в вищевказаному розумінні, а корупційні зв'язки, які об'єднують агентів у корупційні мережі. Осіб, які надають корупційні послуги (корупціонерів), можуть пов'язувати стійкі довгострокові відносини з метою отримання вигод зі свого положення і повноважень. У цьому випадку формуються корупційні мережі, що включають не тільки власне корупціонерів, а й осіб, що виконують посередницькі функції та обслуговування корупційного бізнесу. Підкреслимо, що покупців корупційної послуги («клієнтів») ми не розглядаємо як учасників цієї мережі. Вони відносяться до «зовнішнього світу» і для корупційної мережі є каналом зв'язку з цим світом.

Корупційна мережа володіє соціальним капіталом, який виникає зі

зв'язків і взаємодії агентів цієї мережі, що використовують його для поліпшення свого добробуту. У цьому сенсі ми можемо говорити про позитивний ефект соціального капіталу корупційної мережі для її учасників¹⁸. Однак цей капітал має негативні наслідки, які проявляються і для учасників мережі, і для агентів, які не включені в цю мережу, і для суспільства в цілому. Ефекти, представлені в матриці негативного соціального капіталу (табл. 2.7), притаманні і для корупційних мереж, однак вони мають свої особливості.

Перша особливість обумовлена тим, що всі агенти із «зовнішнього світу» є донорами – джерелами корупційного доходу. По-перше, для таких агентів негативні наслідки виключеності з мережі виражаються не тільки в неможливості отримувати вигоди (у даному випадку корупційні доходи), але в першу чергу, у прямих витратах при контакті з мережею (витрати на корупцію). По-друге, агенти із «зовнішнього світу», змушені контактувати з корупційною мережею, причому, як правило, з кількома. Якщо мова йде про співтовариство, наприклад, садівників, то агенти, які не є його членами, можуть підтримувати невимушені, добровільні контакти з цією спільнотою. Економічної, правової або іншого роду необхідності в цьому у них немає, на відміну від прикладу з корупційною мережею.

Наступна особливість пов'язана з тим, що діяльність корупційних мереж порушує формальні інституційні норми, закріплені в правових документах. У цьому відмінність від негативних наслідків соціального капіталу інших мереж, коли на рівні суспільства невідповідність його норм і групових може проявлятися на неформальному рівні і не виходити за рамки законодавчо-правового поля. З цієї точки зору негативний соціальний капітал корупційної мережі руйнує інституціональну структуру суспільства і послаблює його соціальний капітал не тільки таким чином, а й шляхом прямого порушення правил і деформації норм, у тому числі моральних, а також корозії відносин довіри в суспільстві.

¹⁸ Позитивні аспекти корупції відзначені дослідниками – Див., напр. [228, с. 265; 233].

Розглядаючи корупцію з точки зору соціального капіталу, ми виділили «немережевий» вид корупції, яка на нашу думку, не створює соціального капіталу. Даний вид корупції характеризується простою одноразовою угодою між клієнтом і корупціонером, які не перебувають у довгострокових відносинах, а корупціонер не є учасником корупційної мережі. У більшості випадків до такого виду можна віднести побутову корупцію, коли громадянин робить «подарунок» викладачеві у вузі, робітнику медичного закладу, якщо одержувач «подарунку» не є елементом корупційної мережі. Такий тип відносин є близьким за суттю поняттю «персональної держави», яке запропоновано В.П. Мельником: «Персональна держава в Україні – це набір «потрібних людей», які вирішують особисті питання населення країни з державою» [228, с. 254].

У постсоціалістичних країнах під час радикальної зміни інституту власності були підстави для виникнення та поширення саме мережевої корупції. Процеси приватизації створюють сприятливе середовище для корупційних схем, реалізація яких потребує організації мережі. І саме з таких схем починає накопичуватися негативний соціальний капітал мережевої корупції. Тому інституційні особливості ринкової трансформації об'єктивно створюють таку загрозу, що є ризиком з точки зору формування соціально-орієнтованої економіки.

Кількісну оцінку змін стану корупції у країнах транзитивного суспільства проведемо за допомогою Індексу сприйняття корупції – СРІ (Corruption perception index). Індекс СРІ формується на основі широкого ряду показників, які характеризують прозорість діяльності органів влади та управління, її підзвітність, якість правоохоронної системи, ефективність протидії корупції, взаємодію держави, бізнесу і громадян. Первинна інформація для розрахунку індексу і складання рейтингів надходить з опитувань експертів, представників бізнесу і громадянського

суспільства.¹⁹ Індекс має шкалу від 0 до 100, де максимальне значення говорить про повну відсутність корупції.

Проаналізуємо зміну індексу сприйняття корупції (CPI) за період 1998-2008 рр. для країн, які здійснювали перехід від соціалістичної до ринкової економіки. Аналіз проводився за вибіркою, яка включає країни Східної Європи, країни – республіки колишнього СРСР і Китай (додаток Г).

Перш за все, для групи з 14 країн, за якими є повна інформація за період 1999-2008 рр., аналіз показав слабкий тренд до зростання середнього значення індексу при збільшенні розкиду значень у групі (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Індекси сприйняття корупції та їх статистичні характеристики на різних етапах розвитку транзитивного суспільства

а) період ринкової трансформації

	1999	2000	2001	2002	2004	2006	2008
Словенія	60	55	52	60	60	64	67
Естонія	57	57	56	56	60	67	66
Угорщина	52	52	53	49	48	52	51
Чеська Республіка	46	46	39	37	42	48	52
Польща	42	41	41	40	35	37	46
Словацька Республіка	37	35	37	37	40	47	50
Латвія	34	34	34	37	40	47	50
Китай	34	31	35	35	34	33	36
Болгарія	33	35	39	40	41	40	36
Румунія	33	29	28	26	24	31	38
Молдова	26	26	31	21	23	32	29
Україна	26	15	21	24	22	28	25
Росія	24	21	23	27	28	25	21
Азербайджан	27	15	20	20	19	24	19
<i>Середнє значення</i>	37,93	35,14	36,36	36,36	36,86	41,07	41,86
<i>Стандартне відхилення</i>	1,180	1,376	1,154	1,236	1,314	1,365	1,530
<i>Коефіцієнт варіації</i>	0,311	0,391	0,317	0,340	0,357	0,332	0,365

¹⁹ Індекс розроблений фахівцями міжнародної організації Transparency International (TI), розраховується з 1995 р. на основі аналізу даних різних досліджень, що проводяться незалежними інститутами в різних країнах світу. Організація не проводить власних опитувань, а використовує інформацію опитувань, проведених різними авторитетними організаціями – World Bank, European Bank for Reconstruction and Development, World Economic Forum, Freedom House та ін. [229].

б) пост-трансформаційний період

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Естонія	64	68	69	70	70	71	73
Польща	58	60	61	63	62	60	60
Словенія	61	57	58	60	61	61	60
Чеська Республіка	49	48	51	56	55	57	59
Латвія	49	53	55	56	57	58	58
Словацька Республіка	46	47	50	51	51	50	50
Румунія	44	43	43	46	48	48	47
Угорщина	55	54	54	51	48	45	46
Білорусь	31	29	31	32	40	44	44
Болгарія	41	41	43	41	41	43	42
Китай	39	40	36	37	40	41	39
Молдова	36	35	35	33	30	31	33
Україна	26	25	26	27	29	30	32
Росія	28	28	27	29	29	29	28
Азербайджан	27	28	29	29	30	31	25

Джерело: розраховано автором за даними [229].

Однчасне зростання цих показників протягом трансформаційного періоду призвело до того, що коефіцієнт варіації – показник, який характеризує ступінь варіабельності якоїсь ознаки – показує відносно стійку динаміку з незначним позитивним трендом (рис. 2.7).

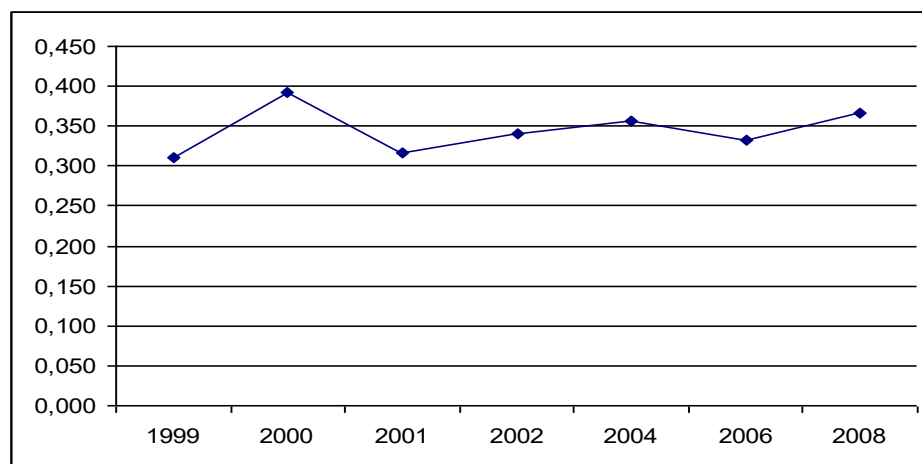


Рис. 2.7. Динаміка коефіцієнта варіації індексу CPI впродовж трансформаційного періоду

Джерело: власна розробка автора.

Відзначається стрибкоподібне збільшення розкиду значень індексу у 2000 р. з падінням у наступному році і далі слабка тенденція до зростання.

Значення коефіцієнта варіації на рівні 0,3-0,36 означає, що диференціація країн за індексом корупції на момент побудови основ ринкової економіки була істотною, але не високою.

Аналіз динаміки цього показника за окремими країнами показав неоднозначну тенденцію: можна виділити групи країн відповідно до характеру змін індексу.

1. Зростаючий тренд у трансформаційному періоді мали країни: Естонія, Латвія, Словенія, Словаччина (рис. 2.8). Тенденція у всіх країн монотонна, починаючи з 2001 року. На початку періоду Словенія (1999–2001) і в меншій мірі Словаччина (1998–2000) мали деяке зниження. Особливо значне зростання демонструвала Латвія з 2,7 (1998) до 5 (2008). Відзначимо, що Естонія і Словенія відносилися до групи лідерів на початку періоду і залишилися в ній у кінці періоду. Латвія і Словаччина почали в групі середніх країн, а закінчили в групі лідерів.

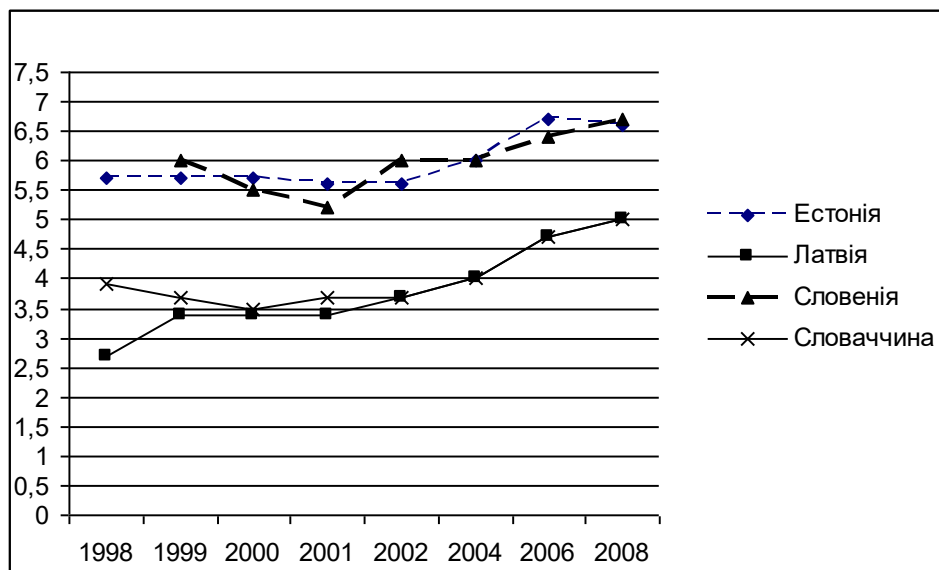


Рис. 2.8. Країни з позитивним трендом динаміки індексу СРІ

Джерело: власна розробка автора за даними [229].

Цікаво, що на початку наступного (пост-трансформаційного) періоду розбудови ринкової економіки у 2012 р. всі ці країни, а також Чехія, знизили значення індексу СРІ, проте на верстали упущене протягом подальших 5 років (2013-2017 рр.), демонструючи вражаюче продовження зростаючого

тренду. До лідерів боротьби з корупцією також додалася Білорусь.

2. Найбільш стабільну динаміку у транзитивному періоді показували Китай та Угорщина (рис. 2.9). Коефіцієнт варіації індексу у цих країн за період 1998-2008 рр. дуже незначний – 4% і 3% відповідно (додаток Г). Слід зазначити, що Угорщина належить до групи лідерів за цим індексом серед країн ринкової трансформації, а Китай входить до групи країн із середнім значенням. Почавши у 1998-1999 рр. у цих групах, вони в них залишалися протягом усього аналізованого періоду.

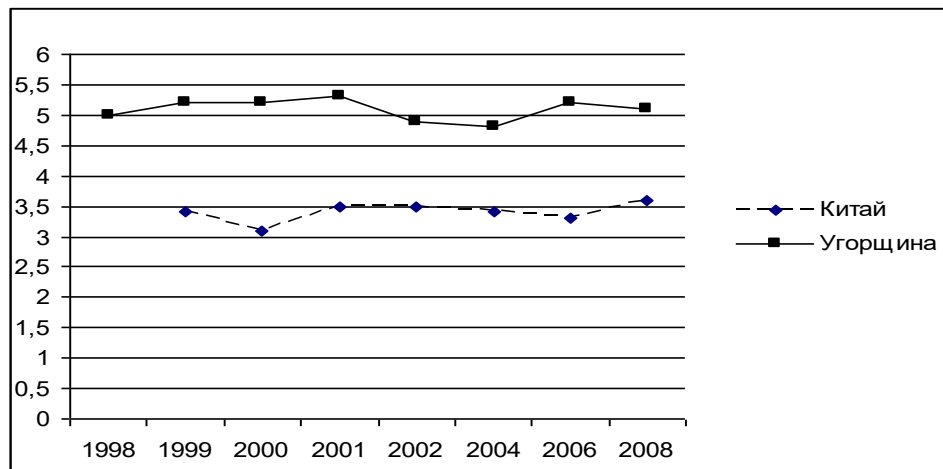


Рис. 2.9. Динаміка індексу CPI у Китаї та Угорщині впродовж трансформаційного періоду

Джерело: власна розробка автора за даними [229].

У наступному (вже «ринковому») періоді індекс CPI відзначався найбільшою стабільністю у Китаї, Росії, Словенії, та Болгарії; при цьому Китай зберіг місце у групі країн із середнім значенням індексу CPI, а Угорщина, яка стала лідером із погіршення корупційної ситуації (спад протягом 2012-2017 рр. на 17%), додалася до цієї ж групи.

3. Виділяється група країн, динаміка яких відноситься до типу «спад – підйом». Протягом трансформаційного періоду до неї входили Польща, Чехія та Румунія. Зниження значення індексу у них спостерігалось до 2002–2004 рр., після чого розпочалась впевнена тенденція до зростання (рис. 2.10).

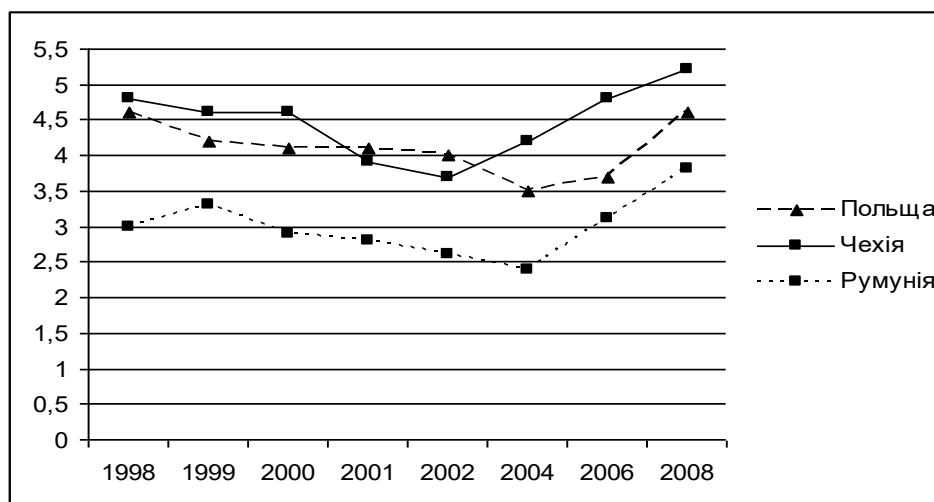


Рис. 2.10. Країни з динамікою індексу СРІ типу «спад – підйом» протягом трансформаційного періоду

Джерело: власна розробка автора за даними [229].

Продовж наступних 5 років (2012-2017 рр.) Чехія вийшла з цієї групи, і найбільш нестабільною динамікою індексу СРІ відзначилися знов-таки Польща і Румунія, до яких додалися Азербайджан і Молдова. Тобто, як і в попередньому періоді, до даної групи увійшли країни з геть різними антикорупційними рейтингами.

4. Тенденція до зниження в кінці періоду неоднаково розподілилася за двома аналізованими часовими інтервалами: якщо в період ринкової трансформації вона була характерною для багатьох країн (серед яких виділялися Україна, Росія, Казахстан та Азербайджан, об'єднані близькістю низьких значень індексу СРІ – див. рис. 2.11), то на пост-трансформаційному етапі нею відзначилися лише три країни – Азербайджан, Казахстан та Узбекистан. Україна ж почала демонструвати позитивну тенденцію.

5. Тенденцію ж до зниження особливо явно демонстрували: впродовж трансформаційного періоду 1999-2008 рр. Білорусь та Узбекистан, а протягом пост-трансформаційного – Узбекистан та Угорщина.

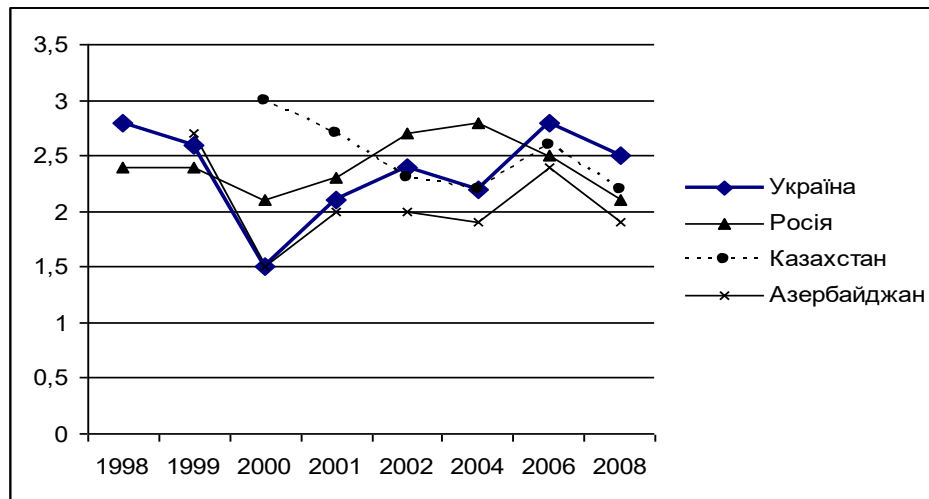


Рис. 2.11. Країни з динамікою індексу СРІ типу «спад – підйом – спад» впродовж трансформаційного періоду

Джерело: власна розробка автора за даними [229].

Аналіз динаміки індексу сприйняття корупції в країнах, які проводили ринкові реформи, показав, що в більшості країн за період 1998–2002 рр. мало місце зростання корупції, проте різного ступеня. Виняток становлять лише країни Прибалтики (Естонія, Латвія), де погіршення становища практично не було, а з 2002 р. почалося суттєве поліпшення, а також Китай, де рівень корупції залишався відносно постійним.

Польща, Чехія, Словаччина, Словенія, а також Білорусь успішно впоралися з ризиком накопичення негативного соціального капіталу корупційних зв'язків: після деякої кризи трансформаційного періоду надалі становище покращилося.

На відміну від них, в пострадянських країнах (республіки колишнього СРСР) цей ризик реалізувався на початковому етапі реформування економіки і не був подоланий аж до 2017 р. Це підтверджує тезу про накопичення негативного соціального капіталу, у даному випадку соціального капіталу корупційних зв'язків, що представляє особливу проблему для формування соціально-орієнтованої економіки в цих транзитивних країнах.

Висновки за розділом 2

1. Формування соціально-орієнтованої ринкової економіки у транзитивних суспільствах відбувається в умовах, принципово відмінних від країн «класичного» ринку. Якщо на Заході завдання полягало у доповненні вже наявного (розвиненого і доволі ефективного) ринкового механізму методами державного управління соціально-економічним розвитком та суспільного самоуправління, то постсоціалістичним країнам ще треба розбудувати щойно створений ринковий механізм. Цей «подвійний перехід» (зміна механізму управління економікою та концепції соціальних пріоритетів суспільства) визначає складність процесу формування соціальної ринкової економіки у транзитивному суспільстві. Її передумовою є ключова залежність такого суспільства від соціокультурних умов, що склалися в періоди попереднього розвитку неринкової (передусім, планової) економіки.

2. Застосування методологічного апарату інституціональної економічної науки (принципу «path dependence», концепції зростання трансакційних витрат адаптації до нових інститутів та ін.) дозволило виявити інституційні залишки соціалістичної епохи, які у постсоціалістичному суспільстві найбільше перешкоджають економічним і соціальним реформам (консервують інституційну структуру, утворюють інституційні пастки та блокують впровадження альтернативних господарських й управлінських практик). Вони виступають основними обмеженнями як для здійснення самих ринкових реформ, так і надання їм соціальної спрямованості.

Вказані особливості формування соціально-орієнтованої економіки в період ринкових перетворень було розділено на три групи – 1) інституційні; 2) поведінкові; 3) ресурсно-технологічні.

3. Інституційні особливості полягають у необхідності конкурентного переборення у масовій свідомості глибоко вкорінених і дуже популярних стереотипів соціалістичної системи соціального захисту населення, таких, як:

- абсолютний державний патерналізм з орієнтацією на домінування

соціальної сфери над економікою та розривом зв'язку між соціальною та економічною політикою;

- створення всеосяжного громадського сектору без турботи про його кореляцію із продуктивністю праці та наявністю джерел його фінансування;
- цілковита орієнтація на трудові доходи, отримувані у державному секторі, і перетворення державної політики регулювання заробітної плати на єдиний інструмент згладжування нерівності в розподілі доходів, а соціальних виплат – на основний канал загального підвищення рівня життя населення;
- зрівняльність як базовий принцип перерозподілу соціальних благ, що реалізується через підміну соціального захисту системою соціального забезпечення;
- ґрунтування останньої на жорстких механізмах збору і розподілу фінансових ресурсів, перешкоджаючих розвитку персоніфікованих процедур отримання соціального захисту;
- заохочення колективних форм споживання на шкоду приватним, і натуральних – на шкоду грошовим;
- перетворення пенсійної системи лиш на канал перерозподілу трудового доходу між поколіннями, без функції стимулювання трудової і соціальної активності громадян.

4. Інструментальна ліквідація цих елементів системи соціальних гарантій планової економіки в період ринкової трансформації не призвела до їх де-інституціоналізації у транзитивному господарстві. Тому соціальна орієнтація в постсоціалістичних країнах має передбачати не лише оптимізацію структури суспільних благ та механізмів їх надання, а й обов'язкове врахування поведінкових особливостей суб'єктів транзитивного суспільства. Стратегію такого врахування запропоновано розробляти згідно з теоріями лібертаріанського патерналізму та «підштовхування», які надають дієві інструменти непрямого непримусового впливу на нераціональну поведінку людей з метою оптимізації їх рішень у турбулентному середовищі.

5. До поведінкових властивостей, які насамперед обмежують соціальні

реформи у період до та після здійснення ринкової трансформації, було віднесено інерцію вчинків та довіру до держави. Важливо, що обидва параметри піддаються досить чіткому якісному визначенню та кількісному вимірюванню, що полегшує їх застосування у практичній політиці.

З якісної точки зору, інерційність, що проявляється в патернах поведінки, зумовлюється низкою чинників – стереотипів мислення, очікувань і переконань людей – які, в свою чергу, визначаються історично сформованою у суспільстві комбінацією соціокультурних детермінант. Її базовим кількісним показником слід вважати тривалість періоду інерції певного стереотипу поведінки. Остання залежить від числа його послідовників і ступеня їх переконаності – прихильності до цього стандарту, яка може бути охарактеризована часовою стійкістю цього стереотипу. З плином часу обидва параметри можуть зменшуватись – перший переважно з демографічних причин, а другий – виключно заходами державної політики (яка переконує носіїв цього стереотипу у більшій корисності дотримання альтернативних стереотипів). Таким чином період інерції визначає горизонт планування та нагальні напрями реформаційної політики.

Стосовно транзитивних постсоціалістичних країн це означає неминучу розтягненість у часі процесів становлення самої ринкової економіки та її соціальної інфраструктури, а також обов'язковість надання соціальної спрямованості кожному заходу ринкової розбудови. Іншими словами, транзитивні суспільства на всіх етапах розвитку потребують *випереджального* творення інститутів нової ефективної системи соціального захисту і соціальної політики перед формуванням інститутів ринкової економіки як такої. А це висуває жорсткі умови до відбору з міжнародної практики найбільш адекватних моделей соціально-орієнтованої економіки та до їх адаптації під умови кожної окремої постсоціалістичної країни.

6. Довіра чинить протилежний інерції вплив на формування соціальної ринкової економіки. Висока вертикальна довіра до інститутів держави підвищує продуктивність взаємодії влади, громадян та бізнесу, що позитивно

впливає на успішність інституційних перетворень і розширює їх можливості. Країни, у яких держава користується довірою громадян, можуть проводити більш радикальні реформи і підтримувати більш швидкий темп перетворень. Висока горизонтальна довіра сприяє розвитку соціального капіталу та досягненню суспільного консенсусу при виборі моделі розвитку економіки в період до та особливо після здійснення первісної ринкової трансформації.

Кількісні показники довіри до ринкових перетворень у різних країнах транзитивного суспільства істотно розбігаються: на тлі постійно високого суспільного консенсусу у регіоні Східної Європи вони залишаються стабільно низькими у більшості країн колишнього СРСР. Таке ставлення громадян до ринкових реформ унеможливорює успішну реалізацію курсу на побудову соціально-орієнтованої ринкової економіки, що і було продемонстровано під час та після здійснення реформації.

7. Ресурсно-технологічні особливості творення соціально-орієнтованої економіки в транзитивному суспільстві пов'язані з обмеженістю суспільних коштів, доступних для реалізації ринкових реформ та підтримання запланованих соціальних гарантій. Наслідком обмежень стає неспроможність держави забезпечувати соціальну захищеність – ключову рису соціально-орієнтованої економіки. Це ставить під сумнів не лише здійснення практичних заходів щодо створення останньої, але навіть і розроблення її принципової концепції.

8. Особливості середовища формування соціально-орієнтованої економіки у перехідному постсоціалістичному суспільстві обумовлюють пов'язані з цим переходом ризики. Виділено 2 групи ризиків: вибору моделі соціального захисту та формування негативного соціального капіталу.

9. Ризики, пов'язані з відбором (з міжнародного досвіду) моделі соціального захисту включають загрози обрання неадекватної моделі, невизначеності вибору (неприйняття або зволікання прийняття стратегічного рішення щодо формування національної моделі соціального захисту), десинхронізації та неузгодженості ринкових і соціальних реформ.

10. Ці ризики нерівно розподілилися між різними державами транзитивного суспільства. Країнам Центрально-Східної Європи вдалося уникнути всіх форм їх прояву. У країнах Південно-Східної Європи проявився ризик десинхронізації ринкових і соціальних реформ: запізнювання у здійсненні ринкових реформ позбавило змоги створити необхідну економічну основу для соціалізації економіки за консервативним варіантом. У групі країн колишнього СРСР з низькими доходами реалізувалися три ризики вибору моделі соціального захисту: запізнювання формування національної моделі; неявне обрання неадекватної моделі (фактичний дрейф у бік моделі ліберального «англосаксонського» типу, яка передбачає недостатній рівень соціального захисту та участі держави); неузгодженість ринкових і соціальних реформ (неадекватність обраної ліберальної моделі соціального захисту сформованому у країнах «неліберальному» типу ринку). Зроблено висновок про те, що реалізація цих ризиків унеможливила створення в означених країнах соціально-орієнтованої ринкової економіки.

11. Згідно з підходом А. Портеса під терміном «негативний соціальний капітал» розуміємо негативні наслідки, які може створювати соціальний капітал будь-якої соціальної спільноти (структури, мережі). Для демонстрації наслідків його накопичення запропоновано матрицю негативного соціального капіталу, яка інтегрує критерії рівня прояву (спільнота, аутсайтери – зовнішнє середовище, суспільство) і складових соціального капіталу (структура, норми і правила, довіра). Кожен елемент матриці представляє певні негативні наслідки, які є характерними для відповідного рівня з точки зору складових соціального капіталу.

На основі матриці визначено, що відмітною рисою негативного соціального капіталу на рівні суспільства є сумування сукупності негативних наслідків, виникаючих на рівні соціальних спільнот (груп) та аутсайдерів, із виникненням специфічних ефектів, які виявляються несприятливими для розвитку суспільства в цілому. Останні являють собою додаткове негативне навантаження на індивідів, котре є негативною екстерналією соціального

капіталу різних груп.

12. Для транзитивного суспільства характерним є функціонування негативного соціального капіталу у двох формах: соціального капіталу олігархічних структур та корупційних зв'язків і мереж. Досліджено еволюцію розвитку обох форм негативного соціального капіталу, зокрема визначено, що ризики формування відділеного від інтересів суспільства соціального капіталу олігархічних структур виникають на етапі ринкової трансформації, яка передбачає радикальну зміну інституту власності і супроводжується збільшенням невизначеності й інституційної непорядкованості внаслідок демонтажу старих і розбудови нових норм і правил, а ризики реалізації його наслідків – у пост-трансформаційний період розбудови інститутів щойно створеної ринкової економіки.

13. Корупційна мережа володіє соціальним капіталом, який виникає зі зв'язків і взаємодії її агентів, що використовують його для поліпшення свого добробуту. У цьому сенсі можна говорити про наявність, поряд із негативним, істотного позитивного ефекту соціального капіталу корупційної мережі для її учасників. Було виділено «немережевий» вид корупції, який не створює структурної форми негативного соціального капіталу і не несе суттєвих загроз для суспільства. Він відзначається простою одноразовою угодою між клієнтом і корупціонером, які не перебувають у довгострокових відносинах, а корупціонер не стає учасником корупційної мережі.

14. Компаративний аналіз динаміки індексу сприйняття корупції (CPI) засвідчив, що зростання корупції є загальною рисою розвитку для всіх країн транзитивного суспільства на початковому етапі ринкової трансформації. Розбіжності між країнами виникають у пост-трансформаційному періоді, і зумовлюються ступенем розвиненості у них чиннику суспільної довіри. Східноєвропейські країни, які шляхом поєднання суто ринкових реформ з дійсним розширенням соціальної сфери укріпили вертикальну довіру до інституту держави, а шляхом формування широкої мережі недержавних організацій сприяли розвитку горизонтальної довіри, успішно подолали

ризик формування негативного капіталу корупційних зв'язків наприкінці реформаційного періоду. Напроти, дані пострадянських країн підтверджують факт прискореного накопичення й укорінення цього виду соціального капіталу по завершенні трансформаційних процесів.

Основні положення розділу викладено у наступних працях автора: [133; 230 – 232].

РОЗДІЛ 3

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Описані у підрозділі 2.1 особливості системи забезпечення добробуту населення, характерні для соціалістичної економіки і несумісні з ринковим господарством, вплинули на хід і результати ринкових реформ у постсоціалістичних країнах і мали велике значення для України у вигляді кризових ситуацій в період ринкової трансформації. Після її закінчення усі елементи системи соціальних гарантій були або зруйновані (соціальне забезпечення з боку держпідприємств), або перестали виконувати свої функції (як пенсійна система), але компенсаторні механізми, що підтримують соціальну захищеність населення в нових умовах, створені так і не були.

До цього додався зatoryжний спад виробництва, який почався в Україні з 1990-х років і продовжується понині. Він негативно вплинув на добробут населення за двома каналами: 1) зміна структури і джерел формування доходів громадян; 2) посилення обмежень бюджетного фінансування соціальних програм, забезпечення державою соціального захисту населення.

Це стало ресурсною складовою кризи соціальної сфери, що спостерігається на всіх етапах розвитку нашого транзитивного суспільства. Інституційна складова проявилася в непослідовності і запізненні ринкових і соціальних реформ і їх неузгодженості. Прикладом може бути податкова система, реформування якої було необхідною умовою побудови ринкового механізму і стимулювання економічного зростання.

Побудова національної системи почалася ще у 1991 р. [233], проте в подальші роки відбувалися безперервні зміни оподаткування, часто суперечливого характеру: введення і скасування нових платежів, зміни правил оподаткування і т.п. Першою системною податковою реформою можна вважати реформу 1997-1998 рр., коли були змінені в напрямку наближення до європейських правила оподаткування прибутку підприємств

та ПДВ. Однак головний податковий документ – Податковий кодекс України був прийнятий і набув чинності значно пізніше, з 1.01 2011 р., при цьому дію окремих його статей було відкладено на різний час аж до 2016 р. [234; 235].

Значне запізнення відбувалося і з реформами в галузі соціального захисту та соціального страхування. У 1999 р. був прийнятий Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», який передбачає страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, на випадок тимчасової втрати працездатності [236], який визначив правові, фінансові та організаційні засади загальнообов'язкового державного соціального страхування, соціальні гарантії громадян, які працюють, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, вагітністю та пологами, нещасними випадками на виробництві та професійними захворюваннями, охороною життя і здоров'я. У 2000 р. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» визначив основні принципи соціального захисту безробітних [237].

З 2011 р. 4 обов'язкових соціальних страхових внески (пенсійний внесок, страхування на випадок безробіття, страхування нещасних випадків і професійних захворювань і страхування на випадок тимчасової непрацездатності) були об'єднані в консолідований страховий внесок – Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) відповідним Законом [238].

Таким чином, основні законодавчі акти з правового забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, також як і з оподаткування, яке відіграє важливу роль у формуванні доходів громадян і реалізації принципів соціальної справедливості, приймалися вже фактично після 2005 р.

Євросоюз надав Україні статус країни з ринковою економікою в кінці 2005 р. [239], визнавши, що створені базові інститути ринкового механізму, який визначає функціонування економіки. Проте ринкові реформи на цьому не закінчилися (фактично, лише розпочалися), а трансформація соціального сектору практично ще була попереду. Реформування пенсійної системи, охорони здоров'я, освіти почалося лише в останні роки [240; 241].

3.1. Реформування соціальної сфери: оцінка результатів та сучасного стану

Акцентуючи увагу на прискоренні приватизації, реформуванні монетарної системи, становленні інститутів фінансового сектора, український уряд протягом 1991–2000 рр. фактично залишав без уваги реформування і фінансування соціальної сфери. Можна виділити наступні прояви кризи в соціальній сфері в Україні у трансформаційному та пост-трансформаційному періодах.

1. Глибокий спад виробництва призвів до відповідного скорочення доходів: від передреформеного піку до найнижчої точки спаду реальні доходи на душу населення впали більш ніж на 70% (на тлі середнього 15%-го зниження в країнах Східної Європи). Якщо в 1990 р. в Україні середній дохід на душу населення становив \$ 2760, то вже у 2000 р. цей показник (обчислений за методикою ВВП на душу населення за поточним курсом) знизився до \$ 617, тобто приблизно в 4,5 рази [242, с. 79], вийшовши на дореформений рівень лише у 2006 р. [157, URL:<https://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1296&series=NY.GNP.MKTP.PC.CD>].

2. Зміна нерівності і зростання поляризації розподілу доходів. У соціалістичній економіці панівним було уявлення, що дуже високі доходи несумісні з соціалізмом, тому що в кінцевому підсумку, призводять до накопичення власності. Ця політика доповнювалася орієнтацією на зрівняльність в області розподілу соціальних благ, хоча вона не мала універсального характеру: «зрівняльність» здійснювалася в рамках окремих страт і груп населення, виділених за різними принципами, наприклад, за галузевим (соціальні блага для працівників металургійних підприємств, наприклад), за ієрархічним (партійно-господарський актив) та ін.

Ринкові реформи в перехідних економіках постсоціалістичних країн призвели до певних змін у структурі нерівності на початковому етапі (табл. 3.1). Відзначимо відмінність східноєвропейських країн (Польща,

Угорщина) у порівнянні з пострадянськими (Україна, Росія): спостерігається незначне збільшення частки доходів багатого населення (20% найбагатших) за незначного зменшення частки середнього класу, а частка бідного населення постійна (Угорщина) або зніжується (Польща). Україна і Росія відрізняються від них більш значним зростанням частки доходів багатого населення і скороченням середнього класу.

Таблиця 3.1

Розподіл доходів населення (%) і рівень поляризації

Децильні групи	Угорщина		Польща		Україна		Росія	
	1987	1993	1987	1993	1987	1993	1987	1993
20% найбідніших	11	11	10	8	10	4	10	5
60% середній клас	56	56	55	55	56	48	56	41
20% найбагатших	32	33	35	37	34	48	34	54
децильний коефіцієнт, 20%	2,8	3,1	3,6	4,4	3,2	11,2	3,4	11,0
децильний коефіцієнт, 10%	3,8	4,5	5,2	6,9	4,5	21,7	4,7	24,1

Джерело: розраховано автором за даними [243].

Середній клас, як відомо, є опорою демократичного суспільства і живильним середовищем підприємництва і цивільних інститутів, тому стабільність і вагомість доходів цієї групи населення особливо важлива з політичної точки зору. На відміну від країн Східної Європи, які змогли запобігти сильному падінню доходів середніх шарів, у більшості країн колишнього СРСР відбулося «розмивання» середнього класу з точки зору його доходів.

Показник поляризації доходів – децильний коефіцієнт, який показує, у скільки разів доходи найбагатших людей (10% або 20% населення) перевищують доходи зіставної за розміром групи бідних (10% або 20% із найнижчими доходами). Якщо на початку періоду реформування значення цього показника поляризації в постсоціалістичних країнах відрізнялися

незначно, причому в Польщі був найвищий, то в процесі реформ Україна і Росія збільшили його в рази, особливо щодо 10%-вих груп (табл. 3.1).

3. Зростання бідності.

Бідність має три аспекти, відповідно до яких виділяються види бідності: суб'єктивна, відносна і абсолютна [244]. Суб'єктивна бідність визначається індивідуальною оцінкою громадян свого матеріального становища і можливостей з точки зору задоволення своїх потреб. Коли людина, яка після вузького вибору споживчих благ, що пропонується соціалістичною економікою, опиняється в ситуації споживчого вибору в умовах ринкової економіки, вона відчуває розрив між своїми потребами, які стимулюються різноманітністю пропозиції, і своєю купівельною спроможністю, яка визначається доходами. Таким чином, формування ринку потенційно несе небезпеку погіршення оцінки громадянами свого становища, оскільки навіть у випадку зростання доходів у більшості громадян воно менше, ніж зростання потреб, яке стимулюється ринком. Несприятлива тенденція доходів сприяє поширенню суб'єктивної бідності – власної оцінки людей свого становища, як бідного.

Відносна бідність характеризує стан людини щодо інших людей, тобто наскільки він бідний у порівнянні з іншими. Відносна бідність означає нестачу коштів для підтримки певного прийнятого в суспільстві стандарту життя, що часто асоціюється із середнім рівнем. На відміну від суб'єктивної бідності, яку можна виявити тільки в результаті соціологічних опитувань, відносна бідність має кількісні характеристики, які обчислюються на основі статистичних даних про розподіл доходів. Так, один з найпростіших способів оцінки відносної бідності полягає у розрахунку, яку частку населення становлять люди, чий дохід менше, ніж середня величина в даній країні.

Абсолютна бідність має кількісні характеристики. Вона визначається відносно можливості індивіда забезпечити за допомогою свого доходу мінімальні потреби на рівні виживання. Ця величина визначається як прожитковий мінімум, який виступає порогом бідності. Прийнятим підходом

в економіці є віднесення до бідних домашніх господарств, витрати яких не забезпечують всім членам сім'ї норми споживання продуктів харчування, необхідної для нормального існування організму. Ці набори різняться у країнах, але об'єднує їх одне: вони відображають структуру мінімального споживання в даних природно-кліматичних умовах.

Отже, бідність визначається двома факторами: розподілом населення за рівнем витрат і тим, скільки коштує мінімальний споживчий кошик (межа бідності) щодо середнього рівня достатку. Якщо зростання споживчих цін випереджає зростання доходів, за незмінного розподілу доходів відбудеться збільшення кількості бідних, і навпаки. У період ринкової трансформації існують передумови того, щоб обидва чинники діяли в одному напрямку: падіння доходів найменш забезпечених верств населення та зростання цін на товари першої необхідності. Ця загроза може реалізуватися в більш і менш масштабній формі, що і показала практика ринкової трансформації постсоціалістичних країн, хоча і в різній мірі (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Частка населення за межею бідності, %

Країни	1988-1989	1993-1995	2000-2002	2005-2007	2010-2012	2015-2017
Польща	5,7	19,9	19,7	18,2	17,5	16,1
Румунія	5,8	59	н.д.	24,9	24,6	24,4
Болгарія	1,4	14,6	15,1	20,3	22,5	23,2
Росія	1,5	49,7	28,5	16,4	12,7	13,6
Україна	1,9	62,9	68,3	52,4	8,2 (51,1)*	5,1 (51,8)*

* Дані наведені стосовно офіційного та (в лапках) фактичного прожиткового мінімуму.

Джерело: складено автором за даними [243]; [157]; [245].

У 1995 р. близько двох третин населення України (62%) знаходилося нижче межі бідності, тобто не могла придбати необхідний мінімум товарів [246, с. 60]. Подібні цифри щодо рівня бідності наводяться і в інших джерелах (див. [247, с. 13], [248, с. 10], [249, с. 4]). У наступні роки тенденція масового збідніння населення збереглася. Одне з досліджень 2002 р. показало,

що у 2001 р. 80% респондентів мали середньодушовий сукупний дохід менше офіційного прожиткового мінімуму в розмірі 271 грн, а станом на 2002 р., у якому прожитковий мінімум становив 342 грн – до 90% [250, с. 21].

Формування ефективної соціальної політики щодо подолання бідності в постсоціалістичних країнах безпосередньо пов'язано з особливостями цього явища в перехідній економіці в порівнянні з розвиненим ринковим господарством. До них відноситься, перш за все, поява в процесі ринкової трансформації «нових бідних» – тих, хто раніше відносився до середнього класу. Саме ця група є переважаючою в загальній кількості бідних.

Другою особливістю населення за межею бідності є дуже висока частка працюючих людей серед бідних. Згідно з дослідженням умов життя 9,2 тис. домогосподарств, проведеним Держкомстатом у 1999 р., 78% бідних сімей – ті, у яких хоча б один із членів працює. Ми згодні з Е. Лібановою, що причиною цього є знецінення робочої сили: частка оплати праці у ВВП знизилася за період 1990-2005 рр. з 53 до 38% [251]. Низька заробітна плата в багатьох секторах економіки могла забезпечити утримання лише однієї особи.

4. Руйнування старого і несформованість нового механізму забезпечення суспільними благами.

Зміна структури державних витрат на соціальні потреби в Україні показує, що радикальних змін ні структури соціальних видатків, ні їх частки у ВВП на трансформаційному етапі ринкових реформ не відбулося (табл. 3.3).

Збільшення (хоча і не монотонне) частки соціальних витрат бюджету у відсотках ВВП до 1999 р. пояснюється прагненням компенсувати скорочення соціальних програм підприємств і запобігти значному зниженню соціальних витрат у реальному вираженні в умовах різкого спаду виробництва.

Соціальні витрати в Україні, % до ВВП (зведений бюджет)

Статті витрат	1980*	1990*	1993	1996	1999	2002
Освіта**	4,03	3,46	3,58	4,03	4,36	3,40
Охорона здоров'я та фізична культура	2,08	2,27	2,45	3,58	4,09	3,41
Пенсійне забезпечення***	3,94	4,37	4,83	6,06	5,92	5,33
Зайнятість і безробіття	—	0,0	0,06	0,22	0,38	0,33
Культура, мистецтво та ЗМІ			0,61	0,61	0,73	0,42
Субсидії ЖКГ	0,83	1,30	н.д.	н.д.	4,60	3,66
Інші соціальні виплати	1,48		1,16	1,51	2,39	2,25
Всього витрати на соціальні цілі (без субсидій на ЖКГ та громадський транспорт)	11,53	10,10	12,69	16,01	17,87	15,14

* – Державний бюджет СРСР; після 1992 – зведений бюджет України.

** – До 1992 – просвітництво (включаючи витрати на науку і культуру).

*** – Після 1992 – виключаючи пенсії, що виплачуються безпосередньо з державного бюджету, в 1990 – включаючи інші соціальні виплати.

Джерело: розроблено автором за даними [252].

Соціальні витрати відносно ВВП починають знижуватися з 1996 р. У поєднанні з триваючим спадом виробництва це призвело до подальшого скорочення соціальних витрат у реальному вияві. Найістотніше скоротилися витрати на освіту і субсидії житлово-комунальному господарству. При цьому власне соціальні виплати (пенсії та допомоги) піддалися найменшому скороченню. Зросла частка прямих грошових соціальних трансфертів у державних соціальних витратах. Нестача коштів у бюджетній системі для фінансування соціальної сфери була доповнена недоліками їх використання і збереженням універсального (не адресного) характеру соціальних виплат.

Що ж стосується фінансової кризи пенсійного фонду, то вже на початку перехідного періоду на зміну його профіциту прийшов значний дефіцит, який прискорено збільшувався. Така ситуація має цілий комплекс причин, серед яких можна відзначити:

- зростання числа пенсіонерів, як внаслідок демографічних чинників, так і суб'єктивних причин (коли, особливо на початку ринкових реформ, завдання скорочення зайвої зайнятості часто вирішувалось шляхом надання

дострокових пенсій);

- скорочення числа платників до пенсійних фондів – як результат зростання безробіття і зростання зайнятості в неформальному секторі, працівники якого не роблять внесків до державних пенсійних фондів;

- недоліки використання коштів державного Пенсійного фонду, у тому числі через нерозвиненість фінансових ринків.

Головною причиною фінансової кризи Пенсійного фонду України було збереження двох базових властивостей соціалістичної (точніше «радянської») моделі пенсійної системи – солідарності (поточні пенсії фінансуються за рахунок поточних обов'язкових відрахувань працюючих) і зрівняльності (відсутності диференціації пенсій). Реформа пенсійного забезпечення розпочалася фактично лише у 2004 р. з прийняття Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [253]. Однак подолати кризу дефіциту Пенсійного фонду не вдалося до сих пір, і на кінець 2017 р. він становив 141,5 млрд грн. [254].

Глибина кризи соціальної сфери відбилася в низьких рівнях індексу людського розвитку – інтегрального показника, що дає узагальнену оцінку результатів соціальної політики і соціальної орієнтованості економічного розвитку. Так, в 1999 і 2001 рр. Україна отримувала за цим показником статус 91-го місця зі 185 досліджуваних країн [254, с. 27].

Таким чином, головною причиною довготривалої системної кризи соціальної сфери у трансформаційному періоді стала невизначеність моделі соціалізації економіки, що зумовила «пролонгацію» радянських паттернів її функціонування. Усвідомлення цієї проблеми прийшло досить давно: ще 2000 р. воно отримало вираз у Посланні Президента України до Верховної Ради: «... соціальна переорієнтація економічної політики – це не тактичний крок, а основна мета реформ, які здійснюються. Йдеться про безпосереднє втілення в життя завдань, що визначають довгострокову стратегію соціально-економічного розвитку держави, побудови в Україні ефективної соціально-орієнтованої ринкової економіки» [255, с. 3-4].

Проте вказане усвідомлення, на жаль, мало змінило практичні підходи держави до розвитку і реформування соціальної сфери в наступні роки. Стан соціальної сфери після 2005 р. (тобто в пост-трансформаційний період) проілюструємо емпіричним аналізом динаміки основних показників, що характеризують добробут і соціальний захист громадян, за основними напрямками: доходи; охорона здоров'я; освіта.

Динаміка доходів населення.

Структура доходів населення складається за даними Держстату із наступних статей: заробітна плата; прибуток та змішаний дохід; доходи від власності; соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти [256]. Дані свідчать, що заробітна плата та соціальна допомога залишаються основними складовими доходів населення: частка заробітної плати була на рівні 40–45%, соціальної допомоги – 35–40% (рис. 3.1).

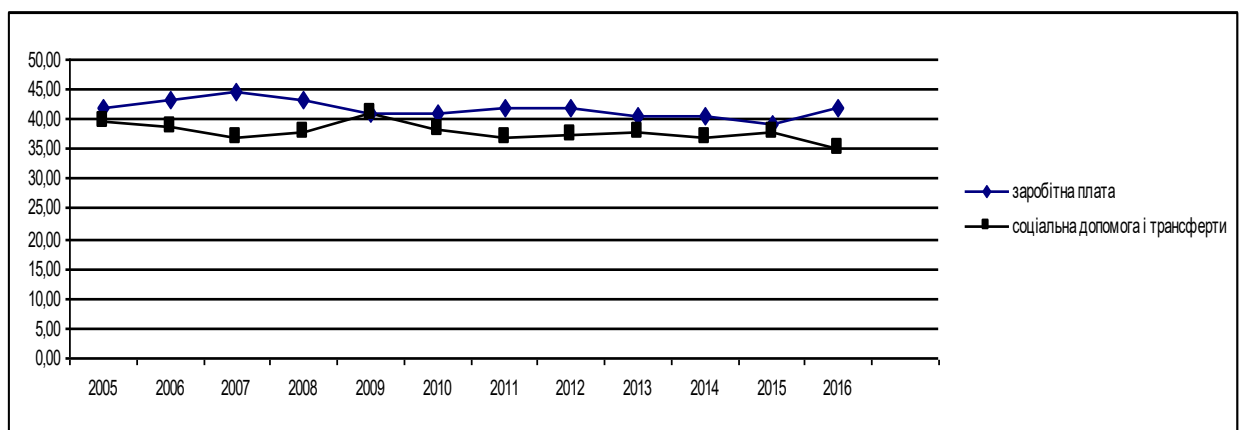


Рис. 3.1. Основні статті доходів населення України, %

Джерело: власна розробка автора за даними [256].

Їх динаміка є досить стабільною з дуже слабкою тенденцією до зменшення, у деяких роках значення майже співпадають, але наприкінці періоду розрив між ними починає посилюватися.

Слід відзначити, що на відміну від цих показників, внески на соціальне страхування мають досить чіткий поступовий тренд на зменшення (рис. 3.2).

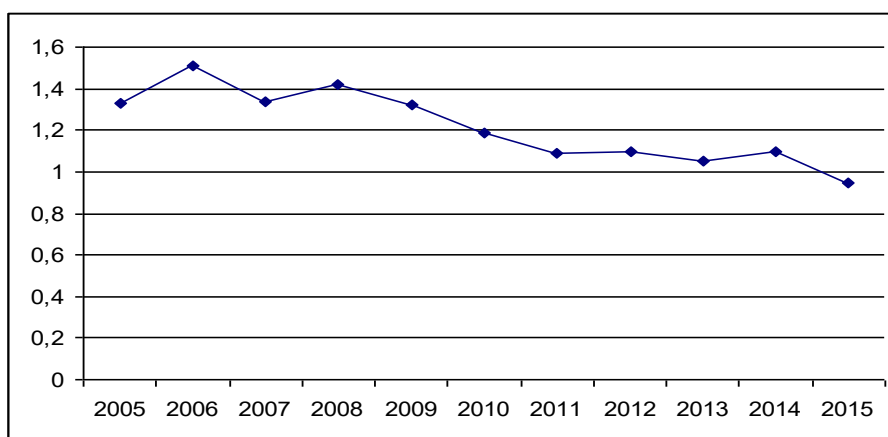


Рис. 3.2. Внески на соціальне страхування у структурі доходів населення, %
Джерело: власна розробка автора за даними [256].

Динаміка заробітної плати має ключове значення для формування доходів населення, оскільки є основним джерелом. Середньомісячна заробітна плата у номінальному вимірі зростала, але реальна заробітна плата, яка відображає величину заробітної плати з урахування індексу цін, мала спади, що показує динаміка темпів зростання (рис. 3.3).

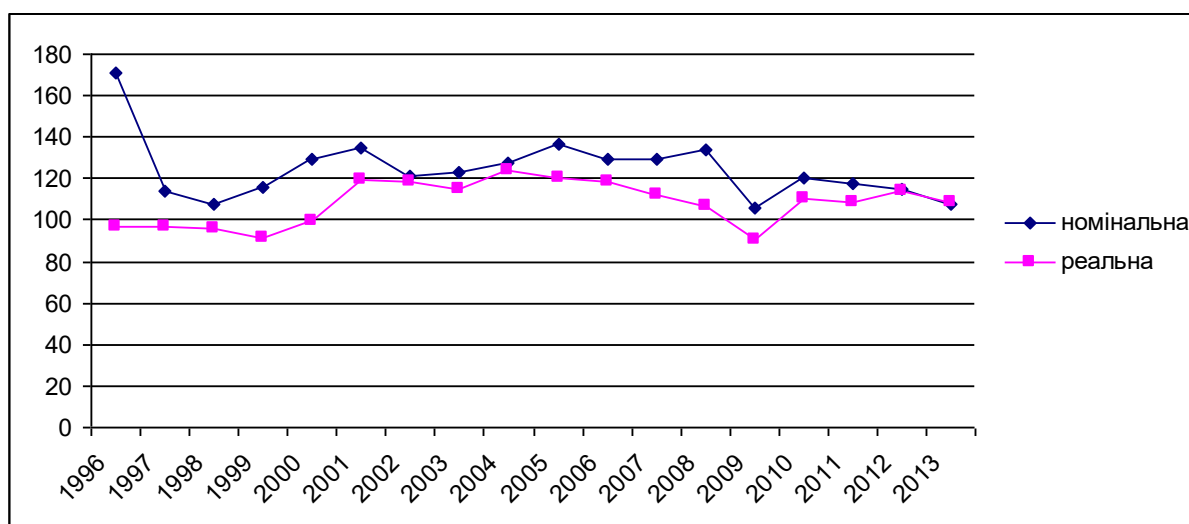


Рис. 3.3. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати в Україні, у % до попереднього року

Джерело: власна розробка автора за даними [256].

Спостерігається негативна динаміка цього показника до 2000 р., потім – у 2009 р. Ще більш незадовільна картина має місце, якщо порівняти індекси середньої заробітної плати у гривні та доларах США (рис. 3.4).

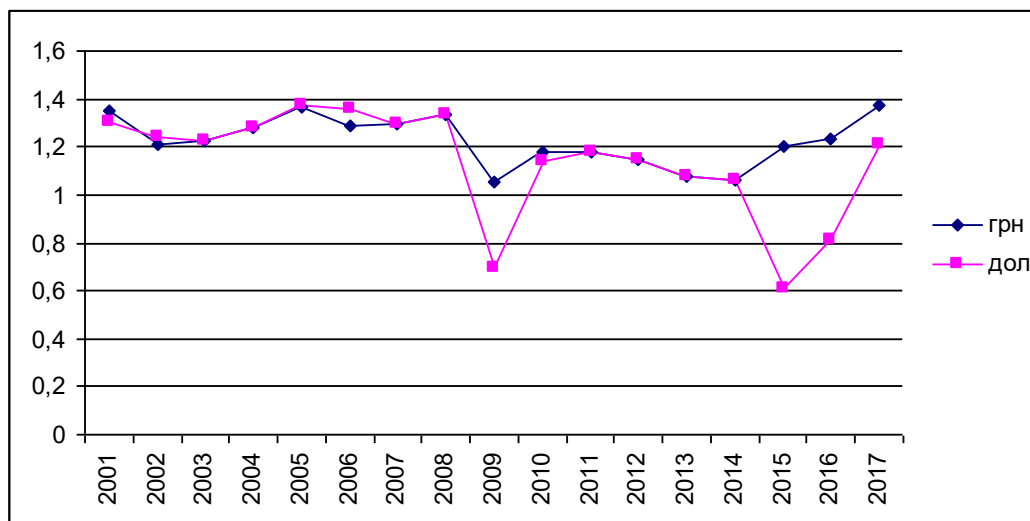


Рис. 3.4. Ціпні індекси середньої заробітної плати у гривні та доларах США
Джерело: власна розробка автора за даними [256; 257].

Хоча на певних інтервалах ми бачимо дуже близьку траєкторію позитивних змін заробітної плати в обох валютах (2001-2008: зростання на рівні 20-40%, 2010-2014: 10-20%), але існують глибокі розриви між графіками: у 2009 р. і після 2014 р. відбулося різке падіння заробітної плати у доларовому еквіваленті – до 40%.

Аналогічну динаміку демонструє наявний дохід на душу населення в гривневому та доларовому еквіваленті (рис. 3.5).

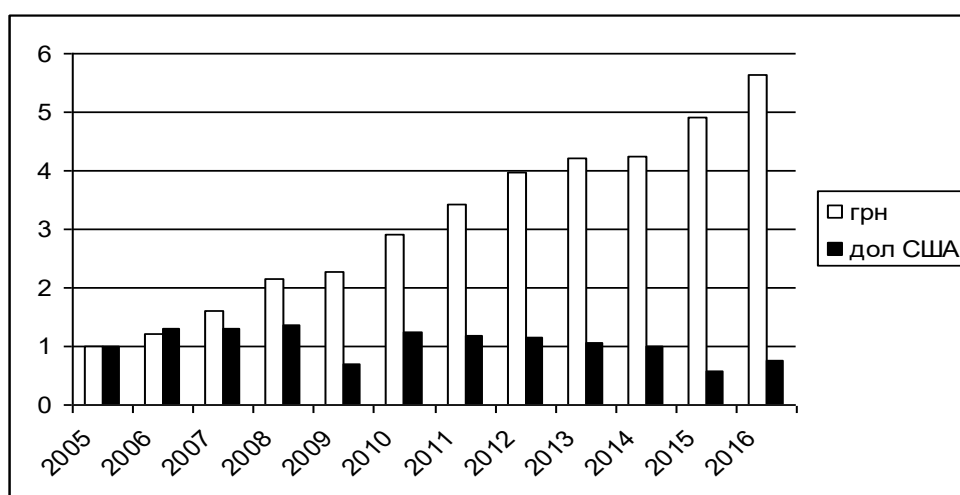


Рис. 3.5. Темпи зростання наявного доходу на душу населення, по відношенню до 2005 р.

Джерело: власна розробка автора за даними [256; 257].

Незважаючи на вражаючі темпи зростання наявного доходу у гривні (збільшився майже у 6 разів), у доларах цей показник з 2014 р. має від'ємний приріст і до 2016 р. не досяг значення 2005 р.

Аналіз середньомісячної пенсії показує незадовільну тенденцію навіть у національній валюті (рис. 3.6).

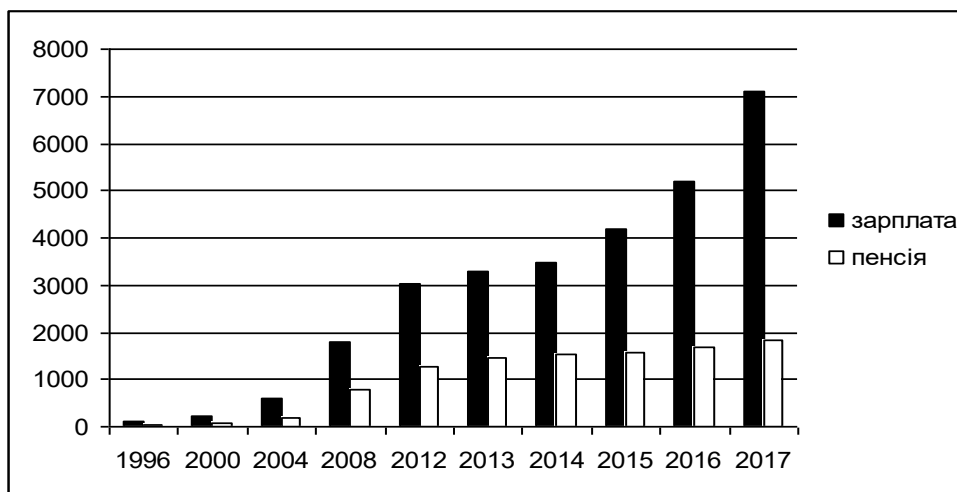


Рис. 3.6. Середньомісячні значення заробітної плати та пенсії, грн.

Джерело: власна розробка автора за даними [256].

Наступний графік свідчить про збільшення розриву між заробітною платою та пенсією на фоні відносної стабілізації пенсії (рис. 3.7).

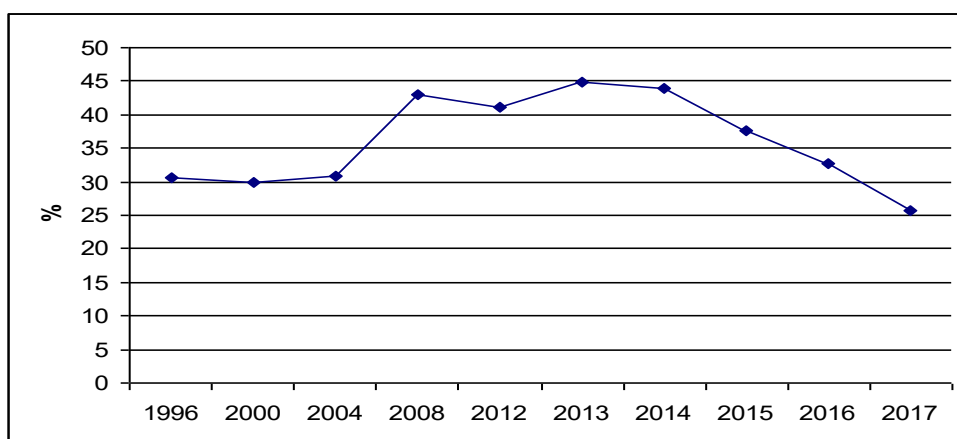


Рис. 3.7. Величина пенсії у відсотках до зарплати в Україні

Джерело: власна розробка автора за даними [256].

Співвідношення пенсія/зарплата залишалося відносно стійким на рівні 30% до початку нового століття. Суттєвий підйом після 2004 р. змінився у

2014 р. негативним трендом: зменшення з майже 45% до 25%.

З точки зору добробуту важливим є порівняння середньої заробітної плати і пенсії з мінімальною зарплатою і прожитковим мінімумом. Перш за все, мінімальна заробітна плата була менше прожиткового рівня майже до 2010 р. (рис.3.8).

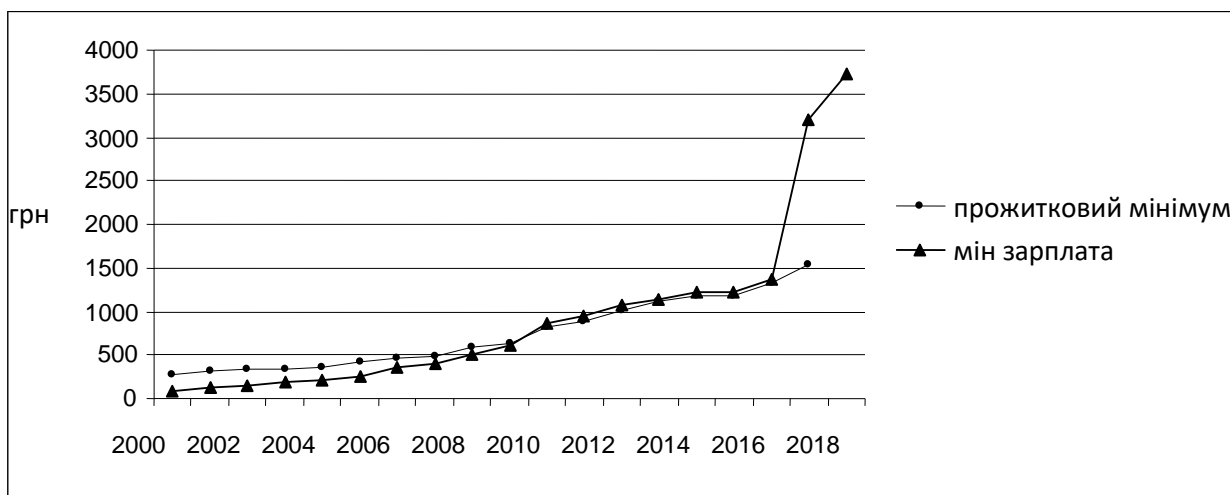


Рис. 3.8. Прожитковий мінімум і мінімальна заробітна плата в Україні*

*Дані прожиткового мінімуму і мінімальної заробітної плати наведені на 1.01 відпов. року
Джерело: власна розробка автора за даними [258].

Суттєвий відрив мінімальної зарплати відбувся тільки в останні роки (приблизно у 2 рази). Порівняння середньомісячної пенсії з прожитковим мінімумом показує іншу картину (рис. 3.9).

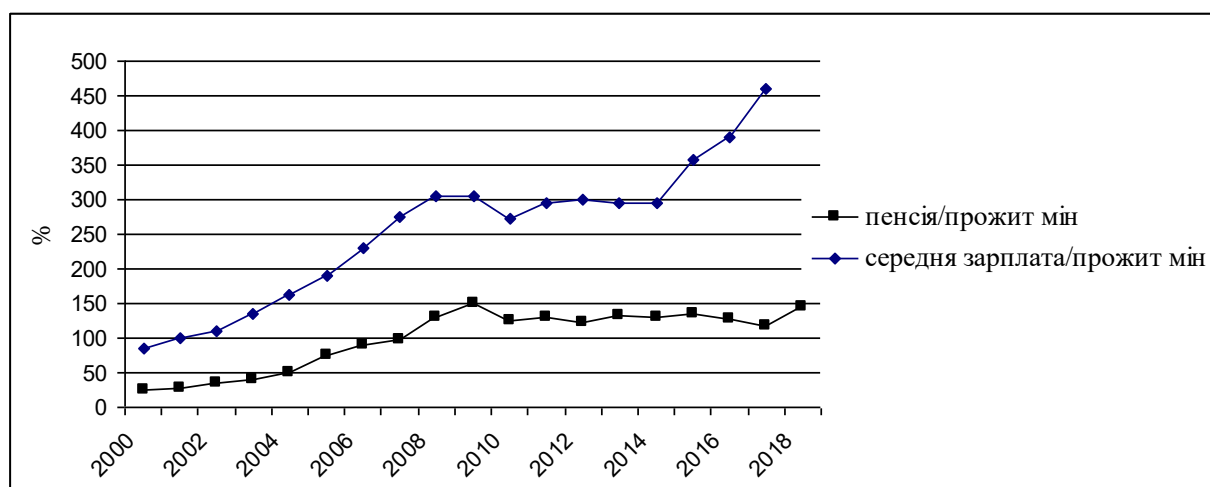


Рис. 3.9. Відношення середніх величин пенсії і зарплати до прожиткового мінімуму в Україні, %

Джерело: власна розробка автора за даними [258].

Уже на початку періоду (після 2001 р.) середня заробітна плата стала вище прожиткового мінімуму, співвідношення поступово зростало до 2008 р. (у 3 рази), потім – стабілізація до 2014 р., і досить різке зростання в останніх роках (майже на 50%). Пенсія перевищила вартість мінімального споживчого кошику значно пізніше (після 2007 р.). Її відносне зростання було менш суттєвим, і після 2010 р. воно залишається досить стабільним на рівні 20-25% вище ніж прожитковий мінімум (рис. 3.9).

Охорона здоров'я.

До найважливіших кількісних характеристик сфери охорони здоров'я відносять показники забезпеченості населення медичними працівниками та установами. Дані табл. 3.4 свідчать, що істотної зміни протягом трансформаційного періоду (до 2000-2005 рр.) не відбувалося.

Таблиця 3.4

Забезпеченість населення медичним персоналом в Україні

Роки	Кількість лікарів усіх спеціальностей			Кількість середнього медичного персоналу		
	усього, тис.	на 10 тис населення	базисний індекс	усього, тис.	на 10 тис населення	базисний індекс
1990	227	44,0	1,00	607	117,5	1,00
1995	230	45,1	1,03	595	116,5	0,99
2000	226	46,2	1,05	541	110,3	0,94
2005	224	47,9	1,09	496	106,2	0,90
2010	225 ⁴	49,3	1,12	467	102,4	0,87
2015	186 ⁴	43,7	0,99	372	87,3	0,74
2017	186 ⁴	44,1	1,00	360	85,4	0,73

Джерело: власні розрахунки автора за даними [256].

Чисельність лікарів до 2010 р. поступово зростала: до 2010 року зростання склало 12% відносно 1990 р. Кількість середнього медичного персоналу має більш виражену тенденцію до зниження, особливо після 2010 р. (рис. 3.10). До 2017 р. скорочення склало 27% до 1990 р.

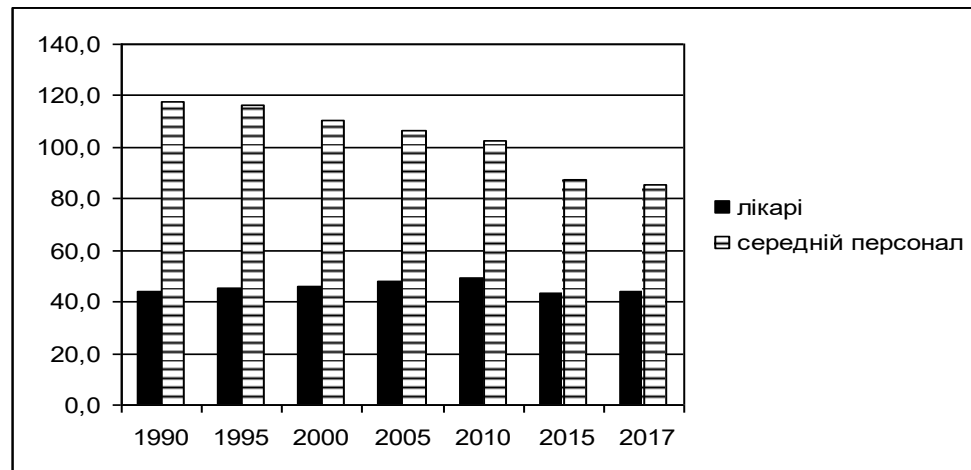


Рис. 3.10. Динаміка забезпеченості населення медичним персоналом (на 10 тис. населення України)

Джерело: власна розробка автора за даними [256].

Для порівняння наведемо дані Євросоюзу і постсоціалістичних країн. У 1999 р. чисельність лікарів на 10 тис населення становила в: Швеції – 30,2; Німеччині – 32,1; Норвегії – 32,9; Польщі – 22,6; Угорщині – 31,0; Білорусі – 45,7. У 2008 р. цей Показник склав: Швеції – 34,9; Німеччині – 34,8; Норвегії – 38,3; Польщі – 19,9; Угорщині – 27,8; Білорусі – 48,4 [156, с. 589].

Кількість лікувальних закладів стаціонарного типу до 1995 р. залишалася постійною, а далі почала зменшуватися: до 2000 р. – на 15%, до 2010 р. – майже на 30% і до 2017 р. їх залишилося менше половини – 44% від кількості 1990 р. Аналогічна картина спостерігається і з кількістю лікарняних ліжок (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Забезпеченість лікувальними установами (стаціонар) в Україні

	Кількість лікарняних закладів		Кількість лікарняних ліжок		
	Усього, тис	Базисний індекс	усього, тис.	на 10 тис населення	Базисний індекс
1990	3,9	1,00	700	135,50	1,00
1995	3,9	1,00	639	125,10	0,92
2000	3,3	0,85	466,0	95,00	0,70
2005	2,9	0,74	445	95,20	0,70
2010	2,8	0,72	429,0	94,00	0,69
2015	1,8	0,46	332	78,10	0,58
2017	1,7	0,44	309	73,10	0,54

Джерело: власні розрахунки автора за даними [256].

Кількість лікарняних ліжок почала скорочуватися більш різко: до 2000 р. – на 30%. Але після 2010 р. падіння сповільнилося і до 2017 р. «вціліло» більше половини – 54% (табл. 3.5).

Для порівняння наведемо кількість лікарняних ліжок в країнах Європи та пострадянських країнах у 2008 р.: Німеччині – 84,6; Польщі – 52,3; Угорщині – 71,3; Білорусі – 112,3 [156, с. 589].

Протилежну тенденцію показує динаміка забезпеченості амбулаторно-поліклінічними закладами (табл. 3.6). Їх кількість почала монотонно зростати, починаючи з 1991 р. і до 2000 р. зросла на 7%, істотний стрибок ми бачимо до 2010 р. – на 30%, а до 2017 р. число таких закладів збільшилося в півтора рази. Схожу динаміку показує планова потужність (пропускна здатність) амбулаторно-поліклінічних установ: монотонне зростання з більш вираженою стабілізацією після 2010 р. (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Забезпеченість амбулаторно-поліклінічними установами в Україні

Роки	Кількість амбулаторно-поліклінічних закладів		Планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів		
	Усього, тис.	Базисний індекс	Кількість відвідувань за зміну, тис.	на 10 тис. населення	Базисний індекс
1990	6,9	1,00	895	173,1	1,00
1995	7,2	1,04	966	189,0	1,09
2000	7,4	1,07	973	198,4	1,15
2005	7,8	1,13	990	211,7	1,22
2010	9,0	1,30	993	217,7	1,26
2015	10,0	1,45	912	214,2	1,24
2017	10,4	1,51	923	218,6	1,26

Джерело: власні розрахунки автора за даними [256].

Наочно різноспрямованість тенденцій зміни чисельності медичних, призначених для стаціонарного і поліклінічного обслуговування населення, представлена на рис. 3.11.

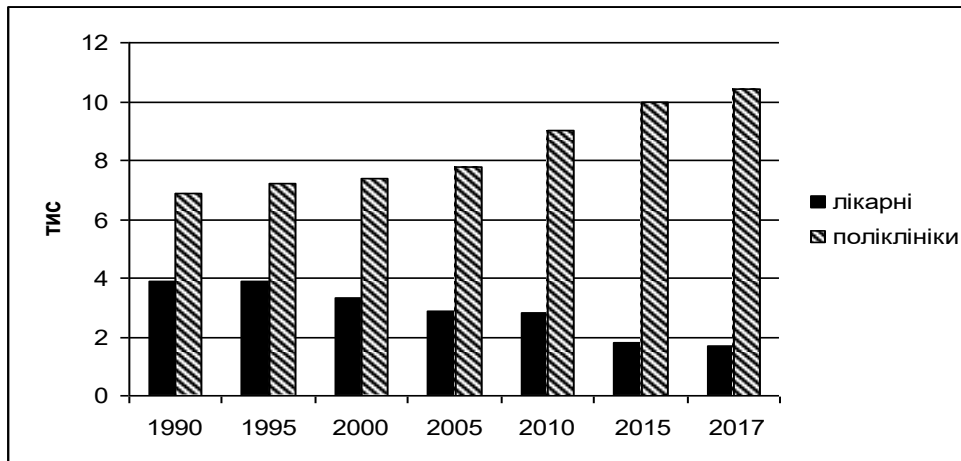


Рис. 3.11. Динаміка чисельності лікувальних та поліклінічних установ
Джерело: власна розробка автора за даними [256].

Самооцінка населення стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги.

Не менш важливим, ніж статистичні показники, є власна оцінка громадян стану свого здоров'я, задоволення медичними послугами. У жовтні 2017 року Держстат провів опитування домогосподарств (8 тис.) з метою виявлення оцінок громадян [259].

Майже половина респондентів (49,1%) оцінила стан здоров'я як «добрий». Найбільш розповсюджена така оцінка (біля 80%) серед підлітків та молоді (18–29 років), а також за оцінками батьків добрий стан здоров'я мають діти до 13 років, при цьому найвища частка у групі малюків до 3-х років (біля 81%). Серед осіб допенсійного віку добрий стан здоров'я зазначили 61% чоловіків та 53% жінок, але серед осіб пенсійного віку таку оцінку надали лише 11% чоловіків і 6% жінок.

«Задовільним» вважали свій стан здоров'я 40,5% опитуваних, 10,4% респондентів оцінили стан свого здоров'я як «поганий». Більшість їх знаходиться у старших вікових групах (більше 59 років) і складає 25–30% загальної кількості групи.

Для порівняння наведемо дані країн Євросоюзу. У групі від 18 років і старше «добре» себе почувають дві третини (в Україні – 43%),

«задовільно» – чверть (в Україні – 45%), «погано» – 9% (12% відповідно). Слід зазначити, що у постсоціалістичних країнах, які проводили ринкову трансформацію (Хорватія, Литва, Латвія, Естонія, Польща, Угорщина) частка осіб із самооцінкою поганого стану здоров'я суттєво перевищує не тільки середній рівень у Євросоюзі, але і цей показник в Україні і становить 14–19%.

Дані опитування свідчать, що українці за медичною допомогою звертаються до поліклінік – 83% від загальної кількості тих, хто звертався, 4% – до приватних медичних установ чи лікарів, 8% – до приватних стоматологів. Цілком зрозуміло, що особи, які користувалися послугами приватних медичних закладів, відносяться до найбільш забезпечених верст населення – це 9% респондентів групи із 10% найбільш забезпечених домогосподарств. У групі домогосподарств з низькими доходами (10% найбідніших) цей показник складає тільки 0,2%. Звернемо увагу на те, що в стоматології ці показники 5% і 9% відповідно, тобто різниця між високо- та низько-доходними домогосподарствами, значно менше.

Серед домогосподарств, члени яких потребували протягом року медичної допомоги чи придбання ліків, 23% повідомили про випадки неможливості задовольнити свої потреби – це на 30% більше, ніж у 2016 р. Основною причиною недоступності окремих видів медичної допомоги майже всі домогосподарства (97–98%) вказали занадто високу вартість.

Залишаються проблеми з доступністю послуг лікарів. У 39% домогосподарств, у яких хто-небудь із членів за потреби не отримав медичну допомогу (11% усіх домогосподарств), хворі не мали можливості відвідати лікаря (у сільській місцевості таких домогосподарств було 43%). Серед причин лідирує висока вартість послуг (74% тих, хто не отримав допомоги), однак звертають на себе увагу і два інших чинники: 17% випадків мали місце внаслідок відсутності медичного спеціаліста потрібного профілю (у сільській місцевості – третина) та 9% – внаслідок черг.

Про доступність лікування у стаціонарних установах свідчать такі

дані: майже половина тих, хто мав потребу, повідомили про недоступність такої послуги (15% від загальної кількості домогосподарств). Майже усі такі домогосподарства (98%) зазначили, що вимушена відмова від належного лікування викликана занадто високою його вартістю. Одночасно серед осіб, які перебували на стаціонарному лікуванні 93% брали з собою до лікарні медикаменти, 78% – їжу, 64% – постільну білизну. Частка осіб, які не брали нічого з перерахованого, склала лише 4%.

Дані вибіркового дослідження умов життя домогосподарств у січні-вересні 2017 р. свідчать і про тіньовий обіг у сфері охорони здоров'я: 7% коштів, витрачених населенням на оплату послуг охорони здоров'я, було направлено на оплату послуг, отриманих у неформальному секторі економіки (на хабарі, «подяку», грошову винагороду громадянам, які займаються наданням медичної допомоги без відповідного юридичного оформлення цієї діяльності тощо).

Освіта.

Кількість навчальних закладів освіти різних рівнів акредитації має істотні відмінності у тенденціях з початку ринкової трансформації (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Кількість студентів і навчальних закладів вищої освіти в Україні

Роки	Кількість ВНЗ, од.				Кількість студентів у ВНЗ, тис. осіб			
	I-II рівні	базисний індекс	III-IV рівні	базисний індекс	I-II рівні	базисний індекс	III-IV рівні	базисний індекс
1990/91	742	1,00	149	1,00	757	1,00	881,3	1,00
1995/96	782	1,05	255	1,71	617,7	0,82	922,8	1,05
2000/01	664	0,89	315	2,11	528	0,70	1402,9	1,59
2005/06	606	0,82	345	2,32	505,3	0,67	2203,8	2,50
2010/11	505	0,68	349	2,34	361,5	0,48	2129,8	2,42
2015/16	371	0,50	288	1,93	230,1	0,30	1375,2	1,56
2017/18	372	0,50	289	1,94	208,6	0,28	1330	1,51

Джерело: власні розрахунки автора за даними [256].

Кількість навчальних закладів I-II рівнів акредитації (технікуми, коледжі, училища) зростала до 1996 року, а потім поступово зменшувалася і

скоротилася до 2018 року вдвічі. Ще більш масштабне падіння спостерігається у контингенті студентів у цих закладах: майже з початку періоду починається негативний тренд, і до 2018 року залишилася тільки третина від початкової величини.

Кількість навчальних закладів III-IV рівнів акредитації (університети, академії, інститути) монотонно зростає з початку періоду до 2010 року (зростання у 2,3 рази), потім спостерігається поступове скорочення, але на 2017–2018 навчальний рік їх кількість перевищувала початкову величину майже у 2 рази. Аналогічну тенденцію демонструє динаміка контингенту студентів, але зростання закінчилося раніше, до 2005 р., і досягло 2,5 разів. Падіння було більш різким: на 2017–2018 навчальний рік кількість студентів перевищувала рівень 1990 року у півтори рази (рис. 3.12).

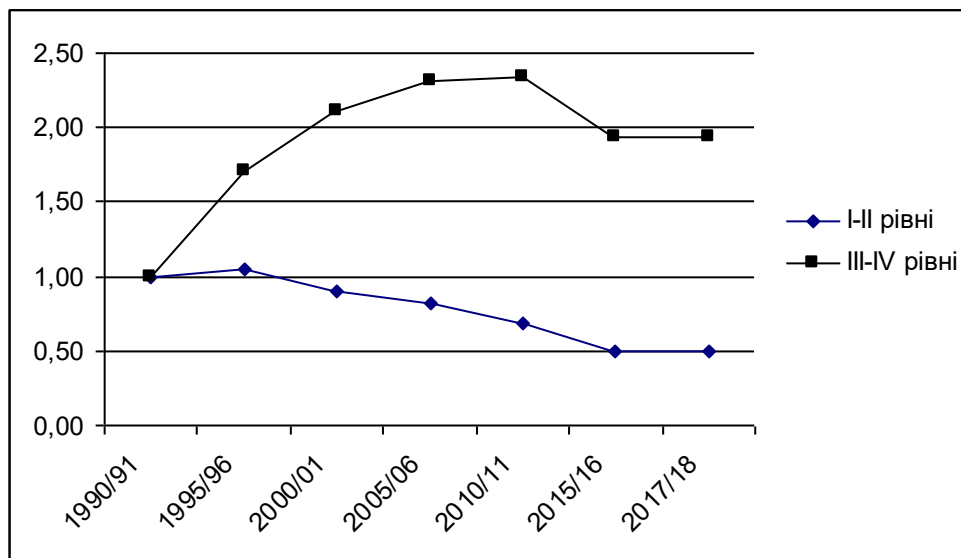


Рис. 3.12. Темпи зростання кількості закладів вищої освіти різних рівнів акредитації в Україні

Джерело: власна розробка автора за даними [256].

Як показує рис. 3.12, спільною рисою цих тенденцій можна вважати тільки певну стабілізацію динаміки наприкінці періоду (2015–2017 рр.), а у цілому вони є протилежними. Аналогічний висновок можна зробити й на підставі рис. 3.13.

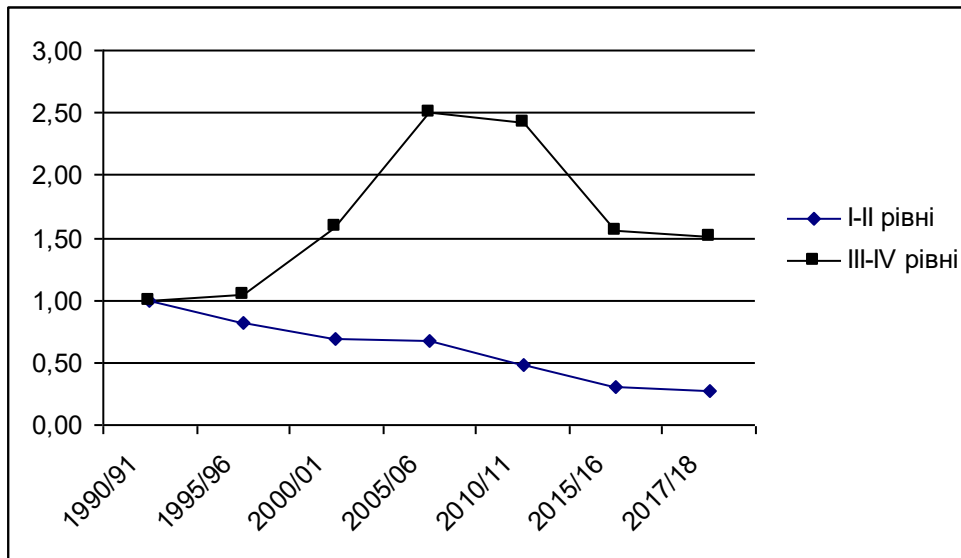


Рис. 3.13. Темпи зростання кількості студентів закладів вищої освіти різних рівнів акредитації в Україні

Джерело: власна розробка автора за даними [256].

Важливим показником вищої освіти університетського рівня є динаміка аспірантів та докторантів. Ці тенденції також мають свою специфіку. Зростання кількості аспірантів продовжувалося до 2010 року, потім спостерігається певне скорочення, але у 2017 році їх кількість була майже у 2 рази більше рівня 1990 року (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Кількість аспірантів та докторантів в Україні

роки	Кількість аспірантів		Кількість докторантів	
	усього, осіб	базисний індекс	усього, осіб	базисний індекс
1991	13596	1,00	503	1,00
1995	17464	1,28	1105	2,20
2000	23295	1,71	1131	2,25
2005	29866	2,20	1315	2,61
2010	34653	2,55	1561	3,10
2015	28487	2,10	1821	3,62
2017	24786	1,82	1646	3,27

Джерело: власні розрахунки автора за даними [256].

Кількість докторантів зростала до 1998 року, потім був період певної стабілізації на рівні 1100–1200 осіб до 2003 р., а з 2004 року почався новий суттєвий підйом: у 2015 році цей показник перевищував рівень 1990 р. у 3,6 рази. Наприкінці спостерігається деяке зменшення, але незважаючи на це, що є схожим на динаміку аспірантів, після 2010 року видно різницю між тенденціями змін кількості аспірантів та докторантів (рис. 3.14).

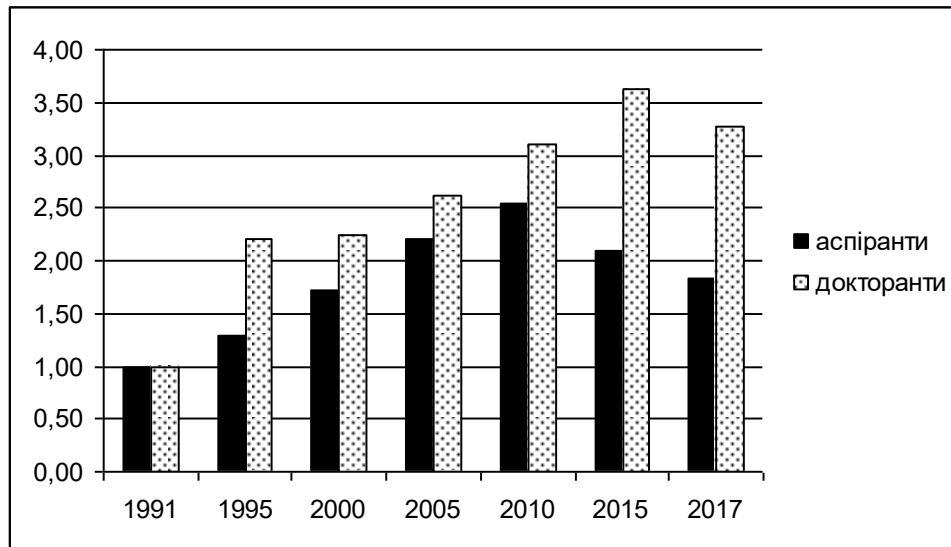


Рис. 3.14. Динаміка темпів зміни кількості аспірантів та докторантів

Джерело: власна розробка автора за даними [256].

Таблиця 3.9

Співвідношення між кількістю аспірантів та докторантів в Україні

роки	Співвідношення кількості, %		
	аспіранти/ студенти	докторанти/ студенти	докторанти/ аспіранти
1991	1,54	0,06	3,70
1995	1,89	0,12	6,33
2000	1,66	0,08	4,86
2005	1,36	0,06	4,40
2010	1,63	0,07	4,50
2015	2,07	0,13	6,39
2017	1,86	0,12	6,64

Джерело: власні розрахунки автора за даними [256].

Відмінність між цими категоріями після університетської освіти

проявляється і в аналізі відносних величин: відношення кількості аспірантів і докторантів до кількості студентів, а також співвідношення кількості докторантів та аспірантів (табл. 3.9).

Дані таблиці 3.9 показують, що зростання кількості аспірантів здійснювалося відносно динаміки зростання студентів, та їх співвідношення змінилося не дуже суттєво. Але динаміка відносних показників чисельності докторантів демонструє іншу тенденцію: відносно студентів пул докторантів збільшився вдвічі. Наслідком різних тенденцій у аспірантів та докторантів є також значне зростання їх співвідношення на користь докторантів: якщо у 1990 році чисельність докторантів складала 3,7% від чисельності аспірантів, то у 2017 році – це вже 6,64%.

Дошкільні заклади. За роки ринкової трансформації здійснювалася тенденція скорочення цієї сфери освіти (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Кількість дошкільних закладів в Україні

роки	Кількість закладів		Кількість дітей у закладах, тис.		Охоплення дітей, %
	усього, тис.	базисний індекс	усього, тис.	базисний індекс	
1990	24,5	1,00	2428	1,00	57
1995	21,4	0,87	1536	0,63	44
2000	16,3	0,67	983	0,40	40
2005	15,1	0,62	1032	0,43	51
2010	15,6	0,64	1273	0,52	53
2015	14,8	0,60	1291	0,53	55
2016	14,9	0,61	1300	0,54	57
2017	14,9	0,61	1304	0,54	57

Джерело: власні розрахунки автора за даними [256].

Особливо активно цей процес йшов до 2000 року, коли кількість закладів зменшилася більш ніж на 30%. Далі падіння уповільнилося та майже стабілізувалося: у 2005–2017 рр. показник тримався на рівні 60–64% у порівнянні з 1990 р. Більш інтенсивно на початку періоду зменшувалася

кількість дітей у закладах, але з 2005 р. вона почала зростати і стабілізувалася з 2010 р. на рівні 54% від бази 1990 р. Проте слід зазначити, що за вказаних тенденцій скорочення охоплення дітей закладами, тобто процентне відношення кількості дітей у закладах до загальної кількості дітей відповідного віку, після падіння у 90-х роках вийшло на рівень 1990 р. і стабілізувалося (рис. 3.15).

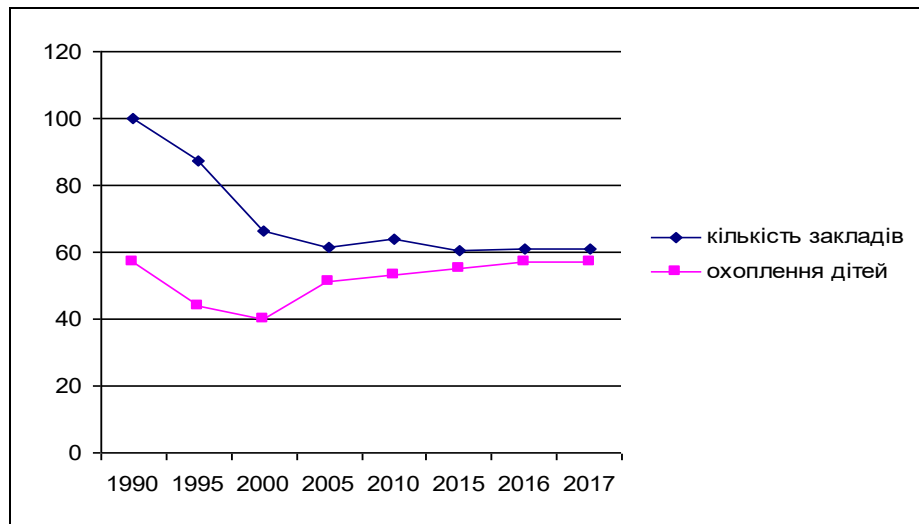


Рис. 3.15. Зміна кількості закладів та охоплення дітей закладами (%)

Джерело: власна розробка автора за даними [256].

Загальноосвітні навчальні заклади. У цій сфері також спостерігається тенденція скорочення кількості закладів, учнів та у меншій мірі учителів (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Показники загальноосвітніх навчальних закладів в Україні

роки	Кількість закладів		Кількість учнів		Кількість учителів		Учні/ учителі
	усього, тис	базисний індекс	усього, тис	базисний індекс	усього, тис	базисний індекс	
1990/91	21,8	1,00	7132	1,00	537	1,00	13
1995/96	22,3	1,02	7143	1,00	596	1,11	12
2000/01	22,2	1,02	6764	0,95	577	1,07	12
2005/06	21,6	0,99	5399	0,76	543	1,01	10
2010/11	20,3	0,93	4299	0,60	515	0,96	8
2015/16	17,3	0,79	3783	0,53	444	0,83	9
2016/17	16,9	0,78	3846	0,54	438	0,82	9
2017/18	16,2	0,74	3922	0,55	440	0,82	9

Джерело: власні розрахунки автора за даними [256].

Після відносно стабільного становища у 90-х роках кількість закладів, і ще більше учнів, почала негативну динаміку: на початок навчального року 2017/18 кількість закладів скоротилася більш, ніж на чверть, а учнів – майже на половину. Процес зменшення кількості учителів був більш повільним: скорочення почалося лише після 2010 р. і наприкінці періоду склало біля 20%. Наслідком цих нерівномірних тенденцій стало покращення співвідношення учнів та учителів. Цей показник, який можна вважати характеристикою навантаження учителів, зменшився з 13 (учнів на 1 учителя) до 9.

Проведений аналіз підтверджує висновок, що ринкові реформи в Україні проводилися без потрібного «налаштування» на соціалізацію економіки, обґрунтований вибір моделі соціального захисту не був своєчасно зроблений на початку ринкового перетворення економіки. Це призвело до кризових явищ у соціальній сфері і тих тенденцій і трендів, які проаналізовані в даному підрозділі.

Ринкові та соціальні реформи були і є не просто розбалансовані: трансформація механізмів соціального забезпечення та соціального захисту значно запізнилася відносно ринкових перетворень, фактично перші інституційні кроки були зроблені тільки після 2000 р. Вони показують певний дрейф України в бік *консервативної* моделі соціального захисту, яка зберігає за державою значні функції з підтримки соціальної сфери. Незважаючи на певні кроки з її «лібералізації», держава утримується від проведення рішучих заходів зі скорочення системи освіти і охорони здоров'я, більшість яких залишається на бюджетному фінансуванні (це підтверджується даними про забезпеченість населення установами та фахівцями цих сфер, а про їх доступність можна судити з динаміки показників охоплення населення).

Проте цей дрейф є вимушеним і неусвідомленим, а тому безсистемним і мало контрольованим з боку держави. Це викликає необхідність його об'єктивної оцінки. З одного боку, є підстави вважати консервативний

сценарій соціалізації економіки оптимальним для умов транзитивного суспільства (які відзначаються, по-перше, недостатнім темпом зростання економіки й обмеженими бюджетними надходженнями у період ринкової перебудови; по-друге, відсутністю соціального консенсусу і вертикальної довіри, необхідних для проведення швидких і радикальних реформ), й особливо – у його пострадянському варіанті (який додає третю важливу обставину: посилення авторитарних форм здійснення реформ за підміни соціального консенсусу політичними домовленостями владних еліт, олігархату і т.п. – див. підрозділ 2.1). Проте з іншого боку, консервативна модель, базована на механізмах соціального страхування, здатна забезпечити соціальний захист лише для незначної частини суб'єктів транзитивного суспільства (кваліфікованих працівників у процвітаючих галузях економіки), і мало «помічає» проблеми основної частини цих суб'єктів. Тому її повномасштабне відтворення у постсоціалістичних країнах навряд чи можливе і навіть небезпечне в силу неминучого наростання суспільного опору, що також яскраво демонструє приклад пост-трансформаційної України останніх років.

Відтак, в цілому рух України за консервативним шляхом реформування соціальної сфери слід визнати об'єктивно вірним і, по суті, єдино можливим з урахуванням існуючих у нашому суспільстві інституційних залишків соціалістичної системи та поведінкових факторів населення – таких як інерція, уникання невизначеності, панування патерналістських цінностей і короткого радіусу довіри. Саме наявність цих чинників є, на нашу думку, ключовим аргументом проти використання ліберальної та соціал-демократичної моделей соціального захисту. Однак при цьому вважаємо важливим утриматися від надмірних надій на позитивні результати такого руху: його безсистемність навряд чи швидко припиниться, а тому слід наголосити на довготривалості формування консервативної моделі та необхідності суворо поетапної постановки цілей, які українське суспільство буде здатно досягти за її допомогою.

Першою метою слід визнати гарантування соціальної захищеності працюючого населення, яка створить основу для економічного зростання, другою – акумуляцію державних і громадських коштів для соціального забезпечення більш широких верств населення з метою подолання бідності та виходу на умови життя, узгоджені з культурними зразками суспільства, і лише третьою (досяжною у віддаленій перспективі) – корекцію соціальної стратифікації та мінімізацію залежності суспільства від держави і ринку.

Цей алгоритм ми вважаємо ключовим для вирішення завдань економічного і соціального розвитку України в умовах, що склалися.

У наступному підрозділі буде розглянуто кілька важливих аспектів формування консервативної моделі і соціального капіталу: інституціоналізація соціальних прав і стандартів; формування громадянського суспільства і довіри.

3.2. Актуальні напрями формування соціально-орієнтованої економіки

Соціально-орієнтована економіка є свідомо встановленим ринковим устроєм, і держава виконує найважливішу роль «налаштування» ринкового механізму на вирішення соціальних завдань, доповнюючи його у тих сферах, де цей механізм непридатний або менш ефективний порівняно з іншими. Це відноситься, у першу чергу, до інституційного забезпечення соціальних прав, гарантій та умов життя людей.

У цьому напрямку за період ринкових реформ в Україні був прийнятий ряд нормативних актів, серед яких Закони України: «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» (1999 р.) [236]; «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» (2000) [237]; «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» (2000 р.) [260]; Концепція реформування системи соціальних послуг (2007 р.) [261]; Закон «Про соціальні послуги» (2003 р.) [262] та інші.

Розвиток процесів інституціоналізації соціального захисту і гарантій у нашій країні нині визначається загальним курсом європейської інтеграції, що

задає певні орієнтири в соціальній політиці. Актуальним європейським і світовим трендом інституційного забезпечення соціального захисту і гарантій є створення і постійне розширення системи соціальних стандартів, який включає міжнародну стандартизацію соціальних прав і рівня життя.

Інституціоналізація забезпечення соціальних прав та умов життя людини у Європейському Союзі почалася з прийняття у 1950 р. Європейської конвенції про захист прав людини та основних свобод (а також протоколу до неї від 1952 р.), у яких країни-члени Євросоюзу задекларували обов'язки щодо забезпечення на своїй території загально визнаних громадянських та політичних свобод [263]. Наступним етапом була Європейська соціальна хартія, перша редакція якої була прийнята у 1961 р. [264]. Вона заклала перші засади стандартизації соціальних прав та умов життя людини.

Подальшим кроком розвитку стандартизації став Додатковий протокол до Європейської соціальної хартії, який був прийнятий у 1988 році [265]. Через вісім років, у 1996 р. з'явилась чергова редакція цього документа [266], яка на даний момент є остаточною. За нею Рада Європи щороку проводить моніторинг виконання вибраних положень у всіх країнах Європи. У 2015 р. моніторинг розглядав питання дітей, родин та мігрантів [267], у 2016 р. – зайнятість, навчання та рівні можливості мігрантів [268]. У 2017 і 2018 рр. – здоров'я, соціальну безпеку та соціальний захист меншин і мігрантів [269].

Звернемо увагу на тенденції змін, які відбувалися у стандартизації соціальних прав, умов життя та праці людини. Насамперед згрупуємо стандарти соціальних прав за ознакою суб'єкту: загальні соціальні права – передбачені для усіх або найбільш узагальнених верст населення; права працюючих та умови праці; захист уразливих верст населення – спрямовано на версти населення, що мають об'єктивні властивості, які становлять їх у нерівні умови та можуть бути причиною уразливості.

Перша редакція Хартії 1961 року (далі – ЄСХ 1961) [264] містила 19 стандартизованих прав (будемо з певною умовністю називати їх стандартами) і склад їх був таким.

Блок 1. Загальні соціальні права – усього 5:

- 1.1. право на соціальне забезпечення для усіх працюючих та їх утриманців;
- 1.2. право на охорону здоров'я;
- 1.3. право на соціальну та медичну допомогу для осіб, що не мають достатньо коштів;
- 1.4. право на отримання послуг соціальних служб;
- 1.5. право родини на соціальний, правовий та економічний захист.

Блок 2. Права працюючих та умови праці – 9. Виділімо серед них права на працю та професію (А) та стандарти на умови праці (Б).

- А: А.1. Право на працю;
- А.2. право на справедливу винагороду, достатню для нормального рівня життя їх родин;
- А.3. право працюючих та роботодавців на об'єднання для захисту своїх інтересів;
- А.4. право працюючих та роботодавців на укладення колективних договорів;
- А.5. право на професійну орієнтацію;
- А.6. право на професійну підготовку;
- А.7. право громадян країн, що підписали Хартію, займатися будь-якою діяльністю на територіях цих країн на рівних засадах з іншими громадянами.

- Б: Б.1. право на справедливі умови праці
- Б.2. право на умови праці, які відповідають вимогам безпеки та гігієни.

Блок 3. Захист окремих верст населення – 5.

- 3.1. право дітей та підлітків на захист від небезпеки фізичної та моральної шкоди;
- 3.2. право працюючих жінок на спеціальну охорону їх праці;
- 3.3. право працюючих інвалідів на професійну підготовку та соціальну

реабілітацію;

3.4. право матерів та дітей на соціальний та економічний захист;

3.5. право мігрантів що працюють, та їх родин на захист та допомогу.

Додатковий протокол 1988 (далі ЄСХ 1988) року вніс 4 додаткових стандарти. Це зміни в основному до блоку 2 «Права працюючих та умови праці», а саме до підрозділу А:

А.8. право працюючих на рівні права та можливості без дискримінації за ознакою статі;

А.9. право на інформацію та консультації з питань підприємства, та підрозділу Б:

Б.3. право на участь у поліпшенні умов праці та виробництва.

Лише один стандарт був доданий до Блоку 3:

3.6. право осіб похилого віку на соціальний захист.

Таким чином, перелік соціальних прав був розширений до 23 стандартів.

Наступна редакція Хартії (ЄСХ 1996) продовжила тенденцію збільшення кількості прав, додавши ще 8.

Блок 2: додано 5 пунктів, які усі можна віднести до групи А.

А.10. право працюючих на захист у випадку зупинення зайнятості;

А.11. право працюючих на захист у випадку неплатоспроможності роботодавця;

А. 12. право на захист гідності на робочому місці;

А.13. працюючі мають право на захист від дій, що надають їм шкоди;

А.14. право на інформацію та консультації у процесі колективних скорочень штату.

Блок 1. Перелік загальних соціальних прав розширено на 3 стандарти.

1.6. право на відсутність дискримінації за ознакою родинного стану при прийомі на роботу;

1.7. право на захист від бідності та соціального відторгнення;

1.8. право на житло.

Наступним етапом інституціоналізації можна вважати документ «Європейські засади соціальних прав» (European pillar of social rights, далі ЄСП 2017), який був прийнятий інституціями Євросоюзу у листопаді 2017 р. [270]. Цей документ передбачає систематизацію та узагальнення соціальних прав у 3 групи (розділи) базових принципів, які повинні бути основою соціальних прав:

розділ 1 – рівні можливості та доступ до ринку праці;

розділ 2 – справедливі умови праці;

розділ 3 – соціальний захист та соціальна інтеграція.

Перший розділ включає 4 принципи (у дужках вказано кількість підпунктів – всього 7): 1) освіта, професійна підготовка та навчання протягом життя; 2) гендерна рівність (2); 3) рівні можливості; 4) активна підтримка зайнятості (3).

Розділ «Справедливі умови праці» передбачає втілення 6 принципів (16 підпунктів): безпечна та адаптована зайнятість (4); заробітна плата (3); інформація про умови праці та захист у випадку звільнення (2); соціальний діалог та залучення працюючих (3); баланс між роботою та життям; здоров'я, безпека та адаптоване робоче середовище (3).

Соціальний захист та соціальна інтеграція базується на 10 принципових правах (14 підпунктів): догляд за дітьми та підтримка дітей (2); соціальний захист; допомога по безробіттю; мінімальний дохід; доходи та пенсії по старості (2); охорона здоров'я; адаптація людей з обмеженими можливостями; послуги довгострокового догляду; житло та допомога для бездомних (3); доступ до основних послуг.

Європейські засади соціальних прав (ЄСП) виходять з класифікації стандартів за ознакою предмету права, тобто на яке благо надається те чи інше благо. Для коректного співставлення із попередніми версіями соціальних стандартів перегрупуємо стандарти документа 2017 року згідно критерію суб'єкту права (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Систематизація стандартів соціальних прав ЄСП 2017

Систематизація за ознакою суб'єкту права	Принципи ЄСП 2017	Систематизація за предметом права (№ розділу)
Усього стандартів		37
Блок 1. Загальні соціальні права – 11	соціальний захист;	3
	допомога по безробіттю;	3
	мінімальний дохід;	3
	охорона здоров'я;	3
	послуги довгострокового догляду;	3
	житло та допомога для бездомних (3);	3
	доступ до основних послуг.	3
	освіта, професійна підготовка та навчання протягом життя;	1
рівні можливості;	1	
Блок 2. Права працюючих та умови праці – 17 у т.ч. група А – загальні права - 15	активна підтримка зайнятості: кожна людина має право на допомогу з працевлаштування.	1
	безпечна та адаптована зайнятість (4);	2
	заробітна плата (3);	2
	інформація про умови праці та захист у випадку звільнення (2);	2
	охорона персональних даних, соціальний діалог та залучення працюючих (3);	2
Група Б – 2	баланс між роботою та життям; здоров'я , безпека та адаптоване робоче середовище (2)	2
Блок 3. Захист окремих верств населення – 9	адаптація людей з обмеженими можливостями;	3
	догляд за дітьми та підтримка дітей (2);	3
	активна підтримка зайнятості (2):	3
	право молодих людей на підтримку після закінчення навчання чи пошуку роботи, право безробітних на підтримку	1
	гендерна рівність (2);	1
	доходи та пенсії по старості (2)	3

Джерело: розроблено автором на основі [270].

З урахуванням даних табл. 3.12 можна аналізувати динаміку зміни структури соціальних стандартів, починаючи з 1961 року (табл. 3.13)

Структура стандартів соціальних прав, 1961–2017

	ЄСХ 1961	ЄСХ 1988	ЄСХ 1996	ЄСП 2017
Усього стандартів	19	23	31	37
Блок 1. Загальні соціальні права	5	5	8	11
Блок 2. Права працюючих та умови праці у т.ч.	9	12	17	17
група А – загальні права	7	9	14	15
група Б – умови праці	2	3	3	2
Блок 3. Захист окремих верст населення	5	6	6	9

Джерело: розроблено автором на основі даних [263 – 270].

В абсолютному і відносному вираженні домінує блок 2 (права працюючих і умови праці), найменш численний – блок захисту окремих верств населення (рис. 3.16).

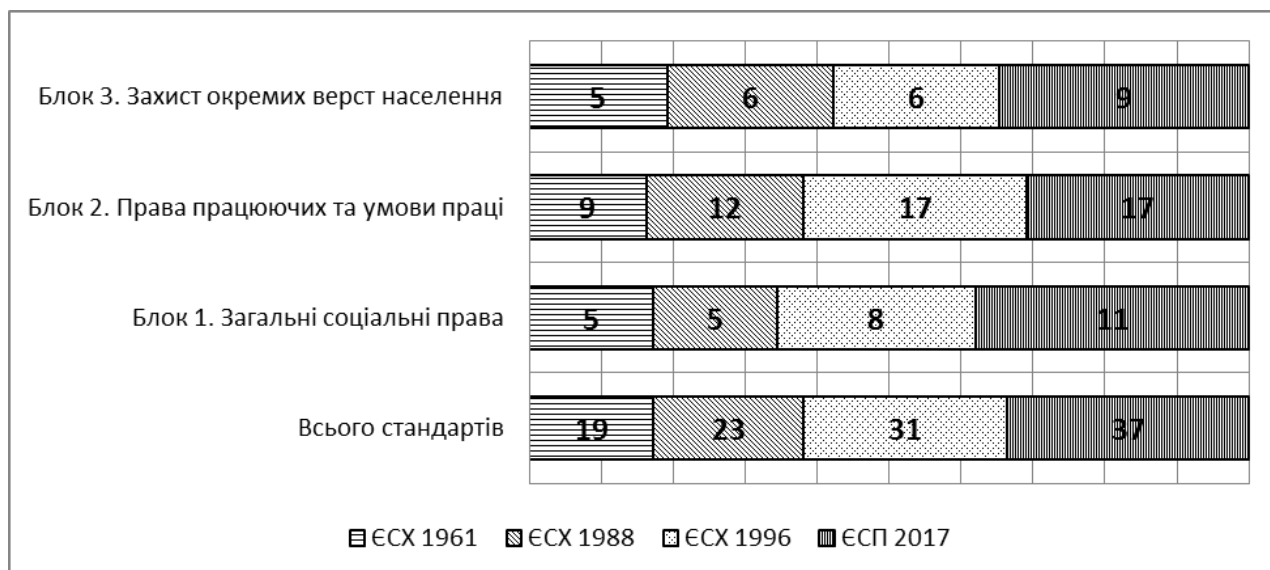


Рис. 3.16. Структура стандартів соціальних прав, 1961–2017 роки

Джерело: розроблено автором на основі [263 – 270].

Отже для еволюції стандартів соціальних прав в європейському союзі були характерні такі риси.

1. Поступово розширювався перелік стандартів, при тому із різною

інтенсивністю: якщо за 1961–1988 рр., тобто за 27 років, він збільшився тільки на 4 пункти, то за наступні 8 років (1988–1996 рр.) – вже на 8 пунктів, тобто вдвічі у порівнянні із попереднім періодом.

2. Розширення та уточнення стандартів здійснювалося, головним чином, за рахунок блоку 2, а саме – загальних прав працюючих.

3. Найбільш стабільну динаміку має перелік стандартів захисту окремих верст населення (блок 3): весь період 1961–1996 рр. він був розширений тільки на 1 пункт.

4. Тенденція розширення переліку соціальних прав знайшла підтвердження і в 2017 р. ЄСП хоча і декларує базові принципи та певним чином агрегує стандарти прав, однак перелік цих принципів замість очікуваного зменшення внаслідок узагальнення збільшився на 6 пунктів. Це відбулося виключно за рахунок збільшення загальних прав (на 3 пункти) та захисту окремих верст населення – теж на 3 пункти. Слід зазначити, цей блок прав зазнав найбільшого розширення на даному етапі.

5. Найбільш вагомою частиною стандартів соціальних прав протягом періоду, що аналізується, залишається блок прав працюючих та умов праці. У кількісному вираженні він складає біля 50% загальної кількості прав, при тому ця доля майже не змінювалася. Слід зазначити, що у стандартах 2017 року більше уваги приділяється загальним правам працюючих. Якщо на початку періоду у 1961–1996 рр. акцент був на безпечних умовах праці, охороні та захисту від шкоди та загроз для здоров'я, то далі більше уваги стало приділятися відносинам з роботодавцями та забезпеченню не стільки фізичної безпеки, скільки економічному та юридичному захисту.

Тенденція стандартизації соціальних прав в Європі дає досить чіткий орієнтир соціальної політики для України – перш за все, забезпечення прав і гідні умови праці для працюючих, причому задано і напрямок розвитку: відправною точкою є впровадження стандартів безпечних умов праці, охорони та захисту від загроз для здоров'я, а надалі акцент переноситься на загальні права працюючих, їх юридичний та економічний захист.

Саме такі орієнтири є адекватними для України, оскільки вони спрямовані на створення умов для підвищення ефективності праці – найважливішої в умовах інформаційної економіки ресурсу, тобто на стимулювання економічного зростання. Для нашої країни пріоритет соціальних прав працюючих особливо важливий, тому що за роки ринкової трансформації формування приватного капіталу відбувалося, головним чином, за рахунок монополізації економіки та використання влади олігархічних груп для перерозподілу доданої вартості на користь капіталу. Знецінення трудової діяльності, праці знайшло відображення і в динаміці заробітної плати, і в умовах праці, і в тіньових схемах використання робочої сили. Зміцнити інституційну основу соціального захисту працюючих громадян, їх прав та гарантії – це актуальне завдання формування соціально-орієнтованої економіки в Україні.

Другою складовою інституціоналізації соціального захисту та гарантій є стандартизація умов життя. Соціальні стандарти цієї групи включають мінімальні соціальні норми, які характеризують рівень життя людини (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Стандарти рівня життя в Україні (згідно методики ЄЕК ООН – 2016)

Показник	Норма	2004–2005	2013	2015–2017
Середня очікувана тривалість життя при народженні	75–85 років	74,1	71	71,3
Грамотність дорослого населення	100%	99,8	99,7	99,8
Середня тривалість навчання	не менше 15 років	більше	більше	більше
Реальний НД на душу населення за ПКС	200 доларів – 40 тис. доларів	1497	6428	8270
Сумарний коефіцієнт народжуваності	2,14 – 2,15	1,2	1,29	1,54
Коефіцієнт старіння населення	не більше 7%	15,5	15,7	15,9
Розрив у рівні доходів граничних децильних груп	не більше 10:1	5,3	7,6	н/д

Показник	Норма	2004–2005	2013	2015–2017
Частка населення, що проживає за межею бідності*	не більше 10%	7,8 (52,4)*	8,3 (51,1)*	6,4 (51,8)*
Співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати	не більше ніж 1:3	32,5	34,9	29,0
Мінімальний рівень погодинної заробітної плати	не менше 3 доларів США	0,49	н/д	0,84
Рівень безробіття	не більше 8-10%	7,2	7	9,5
Кількість правопорушень на 100 тис. населення	до 5 тис. випадків	1112	1146	1238
Рівень депопуляції	50:50	-0,56	-0,547	-0,41
Кількість психічних патологій на 100 тис. населення	не більше 248 осіб	244	244	259

* У зв'язку з явною нереалістичністю показників, отриманих за методикою ЄЕК ООН – 2016, останні була доповнені результатами, одержаних за іншими методиками, зокрема наведеними у [243] та [244]. Дані наведені стосовно офіційного та (в лапках) фактичного прожиткового мінімуму.

Джерело: складено автором на основі даних джерел [271; 272; 256].

Список стандартів (14 позицій) можна розділити на 2 групи: індикатори здоров'я та демографії (5) і соціально-економічні показники (9). Україна має певну специфіку в оцінках за цими показниками. З одного боку, в першій групі показників, особливо з демографії, наша країна має близькі значення з середнім рівнем Євросоюзу: відставання, якщо і є, то не дуже значне. Звичайно, слід мати на увазі, що існує певна диференціація країн Євросоюзу за цими показниками: країни «старої Європи» мають, наприклад, більш високі показники тривалості життя, проте коефіцієнти народжуваності і старіння населення у них також на межі допустимий стандартом.

У соціально-економічній групі також є схожість за деякими позиціями: грамотність населення, рівень безробіття, правопорушення. Найбільша проблема – це показники доходів і їх розподілу. Тут Україна має не тільки значний відрив від середньоєвропейського рівня, але і виходить за допустимі межі значень соціальних стандартів, пов'язаних із заробітною платою.

Орієнтація соціальної політики на забезпечення захисту соціальних прав працюючих, яке є, як зазначалося вище, актуальним з точки зору інституціоналізації соціальних прав населення, отримує підтвердження свого пріоритету і з точки зору забезпечення стандартів рівня життя тепер уже в області регулювання заробітної плати та розподілу доходів.

Стандартизація соціальних прав і захисту громадян тісно пов'язана з формуванням соціального капіталу – найважливішого ресурсу соціально-орієнтованої економіки: вона задає рамкові контури норм взаємодії в суспільстві, створює структури, які опосередковують цю взаємодія і, таким чином, вносить вклад в побудову інституційного профілю соціального капіталу.

Другою актуальною тенденцією формування соціального капіталу є розвиток громадянського суспільства, яке характеризує систему взаємозв'язків членів суспільства, готовність громадян до взаємодії, їх активність у співпраці. Для кількісної характеристики охоплення населення соціальними зв'язками багатьма дослідниками використовується, як зазначалося в підрозділі 1.2, кількість людей, залучених до громадських організацій²⁰.

У [270] наводяться дані моніторингових опитувань, здійснених Інститутом соціології НАН України, які показують низьку громадську активність населення України в початковому періоді реформ (рис. 3.17). Число респондентів, які відповіли, що вони не входять ні в одну організацію (традиційні профспілки не входили до списку), має пік у кінці 90-х років (у відсотковому відношенні), потім спостерігається деякий підйом активності (спад незалученості). У цілому варіація показника досить незначна: від 82% до 88%.

²⁰ Що ж до якісного аналізу соціальних зв'язків, то слід підкреслити, що далеко не всі вказані громадські організації формують *позитивний* соціальний капітал. Це питання буде детально досліджено нижче у даному підрозділі.

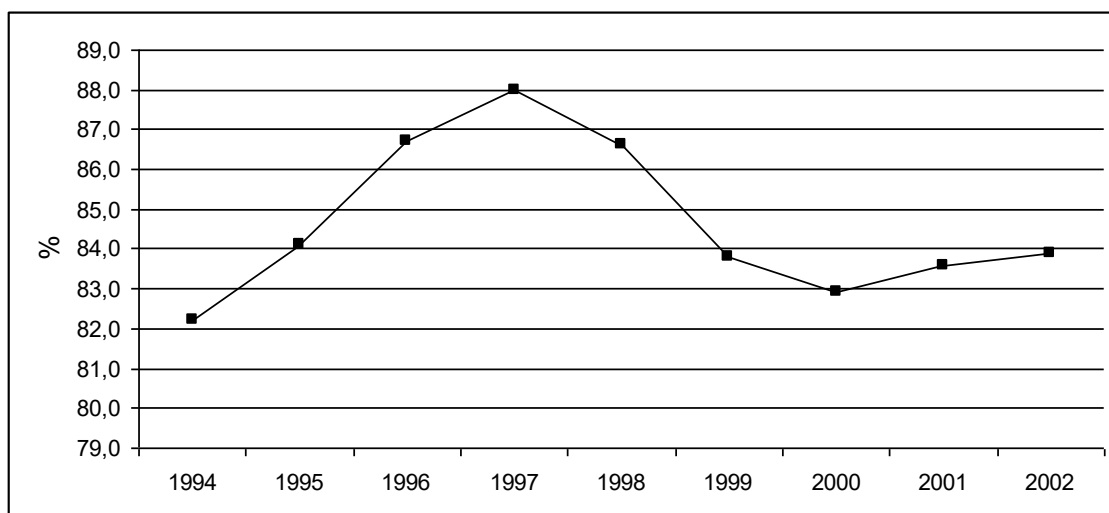


Рис. 3.17. Число респондентів, які не належать ні до однієї організації
Джерело: розроблено автором за даними [115].

На підставі даних Держкомстату щодо різноспрямованої діяльності громадських організацій відповідно до [271; 272; 273; 274; 275; 276; 277] ми бачимо досить високий відсоток охоплення населення громадськими організаціями за останні роки, хоча є тенденція до зниження (рис. 3.18).

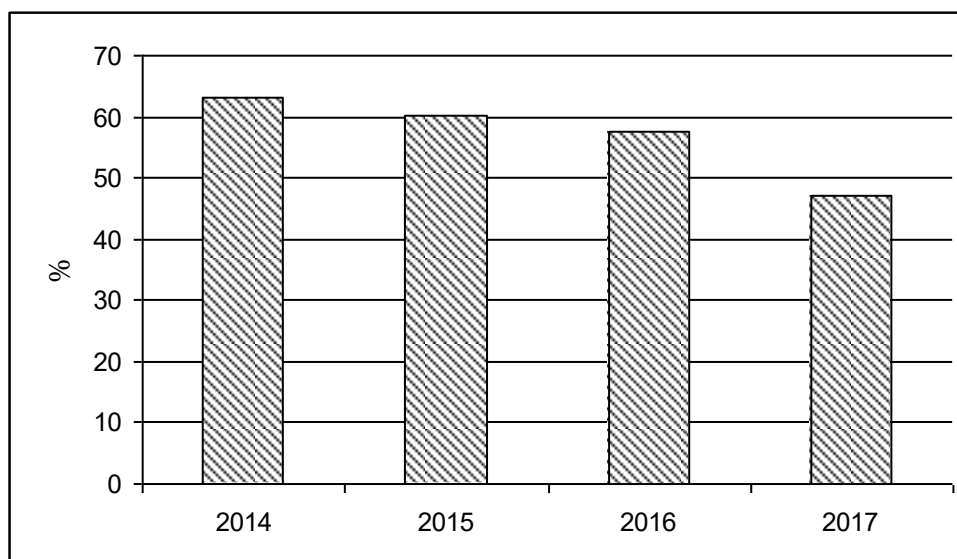


Рис. 3.18. Кількість членів зареєстрованих громадських організацій,
 % до загальної чисельності населення України

Джерело: розроблено автором за даними [277].

При цьому слід враховувати, що ці цифри включають і участь в

традиційних профспілках, членство в яких є досі швидше рутинною, ніж свідомим рішенням²¹, цей відсоток може бути істотно нижче, за нашими оцінками приблизно вдвічі.

Діяльність неурядових організацій, їх кількість, участь населення є характеристикою розвитку громадянського суспільства. За даними Агентства США USAID, яке проводило моніторинг і оцінку розвитку громадянського суспільства в Україні за індексом стійкості громадських організацій (CSO Sustainability Index – CSOSI²²), даний показник має тенденцію до зниження, що говорить про зміцнення і розвиток громадського руху (рис. 3.19).

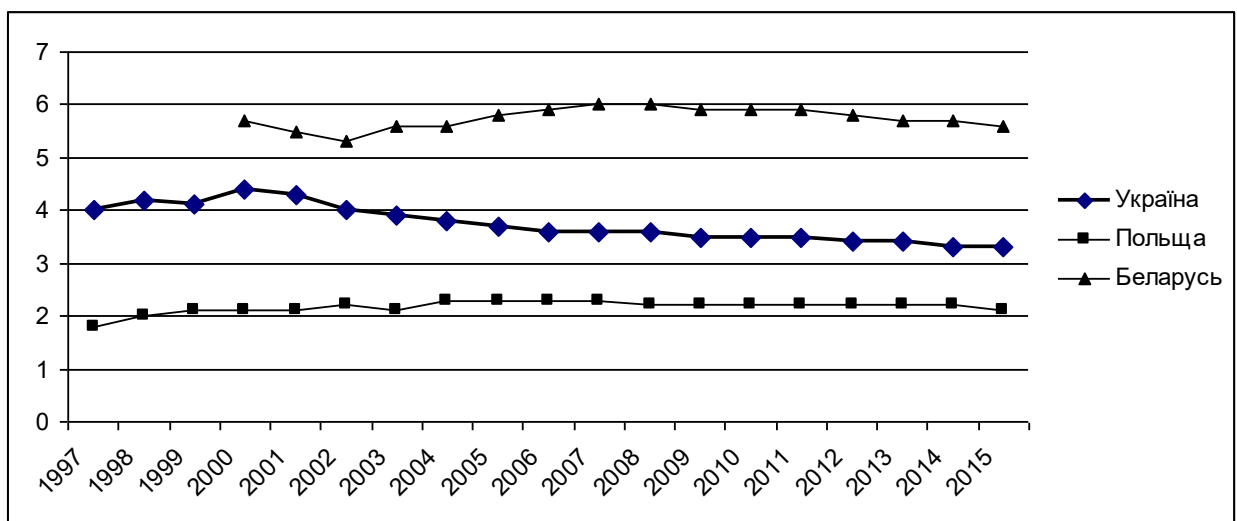


Рис. 3.19. Індекс сталості неурядових організацій в Україні

Джерело: розроблено автором за даними [278].

За даними агентства USAID, Україна має найкращу оцінку і позитивну динаміку у 2013–2015 рр. у групі серед країн Євразії, куди крім України входять пострадянські країни Білорусь, Молдова, Вірменія, Азербайджан, Грузія, Росія, хоча і відстає від лідерів Східної Європи [278, с. 9]. Ці дані дають підставу для оптимістичних прогнозів щодо розвитку громадянського суспільства в Україні, що має важливе значення для подолання кризи недовіри в нашій країні [279, с. 8-10]. Проте необхідно підкреслити, що

²¹ Якщо виключити членів профспілок, то відсоток охоплення за нашими оцінками може бути вдвічі менше.

²² Індекс вимірюється за 7-ми бальною шкалою: 1 - найвищий рівень, 7 - найбільш низький.

оптимізм у цій сфері має бути дуже обережним, з урахуванням двох важливих обставин, описаних нами у підрозділі 2.3. По-перше, це принципова неспроможність громадських організацій, в силу обмеженості їх членства, підмінити собою державу у виконанні цілої низки життєво важливих суспільних функцій (охорона кордонів, розвиток правової системи, розвиток науки і т.п., й у тому числі – розбудова соціальної сфери). По-друге, їх здатність, поряд із позитивним (таким, що відповідає суто національним інтересам та загально визнаним більшістю членів суспільства цінностям), накопичувати також і істотний негативний (деформуючий ці інтереси на користь різноманітних внутрішніх та іноземних спільнот) соціальний капітал. Останній наочно блокує досягнення суспільної довіри, причому як вертикальної, так і горизонтальної, – багато прикладів чого демонструє новітня історія України останніх п'яти років.

Залежність між соціальним капіталом і довірою є взаємною. З одного боку, довіра є ключовою складовою соціального капіталу і відіграє ключову роль в успішній реалізації ринкових і соціальних реформ (див. підрозділ 2.2). З іншого, багато авторів підкреслюють особливу роль соціального капіталу у формуванні довіри [280 – 287].

Дослідники відзначають за даними соціологічних опитувань в Україні істотну диференціацію оцінок міжособистісної (горизонтальної) та інституційної (вертикальної) довіри [279]. Протягом всього трансформаційного і пост-трансформаційного періоду спостерігається тенденція монотонного посилення міжособистісної довіри до сім'ї і родичів. За даними опитування Інституту стратегічних досліджень, у 2012-2014 рр. індекс довіри за 5-бальною шкалою показав, що українці достатньо довіряють співвітчизникам, як сусідам (3,3), так і колегам (3,4) [279]. Подібні дані наводить й Інститут соціології НАНУ: 52% респондентів довіряють колегам [286], що говорить про досить великий потенціал горизонтальних соціальних зв'язків.

Натомість, опитування показують низьку довіру населення до бізнесу,

особливо банків, страхових компаній. Але лідером недовіри з боку громадян є інститути держави (парламент, судова система, уряд, поліція та ін.), причому як на етапі ринкової трансформації у 2003 р. ([287]), так і в пост-трансформаційний період.

Так, за результатами опитування, проведеного центром Разумкова у червні 2018 р., більше половини громадян повністю не довіряють Президенту, уряду, Верховній Раді і чиновникам; далі за ступенем недовіри йдуть органи правосуддя – 40-50%. За останні роки зміцнилася довіра лише до силових органів (армії, національної гвардії, поліції): їм не довіряють 18-22% порівняно до 40% у минуле десятиліття. Лідером повної довіри залишається церква (недовіра 19%), а слідом ідуть волонтерські організації з недовірою 16% [288]. Примітно, що за сумою відповідей «Повністю довіряю» і «Скоріше довіряю» ці організації мають найвищу оцінку громадян: волонтерські організації – 65,2%; церква – 61,1%. Волонтери отримали і найнижчі оцінки недовіри: повністю не довіряють 7,3% опитаних (церкві – 11,3%). У підсумку найкращий баланс довіри/недовіри отримали саме ці організації (+44). Найгірший баланс як і раніше отримали інститути держави: держапарат і суди (-77), парламент (-85), уряд (-69). Політичні партії також не користуються довірою у громадян України (-69,7).

Таким чином, слід констатувати дуже низький і невпинно падаючий рівень вертикальної довіри до держави та органів управління суспільством. Це є ключовою проблемою з точки зору формування соціально-орієнтованої економіки, яка передбачає активну роль держави. У ситуації недовіри, яка склалася в Україні (проте характерна для всіх країн колишнього СРСР), інституційна функція держави фактично приречена на провал: відсутність довіри громадян позбавляє громадської підтримки інституційні зміни та реформи, що проводяться. Таким чином, роль, відведена державі у формуванні соціально-орієнтованої економіки, без якої вона не може бути створена, заходить у протиріччя із можливостями реалізації, які обмежуються низьким рівнем довіри до держави.

Це протиріччя є особливістю формування даної моделі економіки у транзитивних суспільствах. Його негативний вплив не компенсується навіть унікальною, «заточеною під державу», комбінацією існуючих тут рис національної господарської культури (див. підрозділ 1.2). Гострота ж прояву цього протиріччя залежить від рівня недовіри між суспільством і державою: у східноєвропейських країнах, які проводили ринкову трансформацію узгоджено із соціальною, довіра до уряду і органів влади також знизилася в ході реформ, але виявилася на достатньому рівні, щоб переламати негативний тренд вертикальної недовіри (див. підрозділи 2.1, 2.2).

В Україні недовіра до держави має більш глибоке коріння, а ринкові реформи, які призвели до створення монопольно-олігархічної системи, що не орієнтована на вирішення соціальних проблем, як того вимагає концепція соціально-орієнтованої економіки, дали новий імпульс негативному тренду ослаблення довіри.

Однак поєднання сформованих чинників довіри в Україні відкриває можливість розв'язання зазначеного протиріччя. Хоча Україну можна віднести до країн з дуже низькою довірою до інститутів держави та середньою міжособистісною довірою, але, як ми показали вище, остання має достатній рівень не тільки відносно сім'ї і родичів, а й до співгромадян в цілому [84, с. 11]; [94, с. 76]. Таке поєднання форм довіри створює умови для процесів самоорганізації та таким чином формування громадянського суспільства, яке може сприяти виконанню деяких функцій державних органів, частково компенсуючи зниження результативності їх діяльності внаслідок недовіри населення. За всіх обмеженостей впливу недержавних організацій, все ж ідеться про досить широкий спектр завдань, від організації самооборони і допомоги незахищеним групам населення до законодавчих ініціатив, громадської експертизи державних проектів і програм і т.д. (приклади можна знайти у [289]).

Зрозуміло, що даний шлях загрожує ризиком появи субституту держави у вигляді самоорганізованих спільнот, які беруть на себе її функції.

Недавні події в Україні виявили такий ризик, зокрема, на прикладі добровільних військових формувань, так званих «добробатів», але потрібно враховувати, що в даному випадку має місце симбіоз самоорганізації громадян і організації їх найму з метою надання певних послуг. З іншого боку, позитивний соціальний капітал було накопичено у волонтерському русі²³ за зміцнення боєздатності армії і підтримки людей, які постраждали від конфлікту у Донбасі: він зміг виконати низку важливих завдань держави тому, що люди довіряли цьому громадському руху на відміну від державних органів, дозволивши йому акумулювати співставні з бюджетними відрахуваннями суми добровільних пожертвувань [290].

Тобто слід вважати, що формування громадянського суспільства шляхом самоорганізації на основі достатнього рівня горизонтальної міжособистісної довіри може виконати роль «страховки» для інститутів держави у їх діяльності та надати їм час, потрібний для зміцнення вертикальної довіри громадян. Питання про реалізацію ризику виникнення субститутів держави – це питання про те, чи зможе остання використати цей час і цей шанс ефективно.

На підставі проведеного аналізу можна виокремити кілька особливостей формування соціально-орієнтованої економіки в Україні.

Період ринкової трансформації в Україні характеризувався десинхронізацією ринкових і соціальних реформ: формування інституційної структури нової системи соціального захисту почалося значно пізніше основних процесів ринкової перебудови (приватизації, лібералізації цін, оподаткування та ін.). Це призвело до того, що, по-перше, побудова ринкової економіки проводилася без відповідного «налаштування» на соціально-орієнтовану модель; по-друге, старі механізми соціального захисту і забезпечення, руйнуючись, прийшли в протиріччя з новим, ринковим, середовищем і не могли виконувати свої функції, що виразилося в кризових

²³ Волонтерська діяльність в Україні здійснюється відповідно до Закону України «Про волонтерську діяльність» [291].

явищах у соціальній сфері. Разом із тим, слід констатувати, що рівень забезпеченості населення послугами таких важливих соціальних галузей, як освіта та охорона здоров'я, знаходиться в Україні не на критичному рівні, а за деякими показниками, як, наприклад, число університетів, поліклінік, охоплення дітей дошкільними установами та ін., спостерігається позитивна динаміка. Це свідчить про те, що попри політичні гасла реальна тенденція реформування соціальної сфери лежить не в напрямку ліберальної моделі.

Ринкова модель економіки, яка склалася в Україні, не забезпечує рівень доходів працюючого населення, достатній для підтримки стандартів життя «середнього» класу. Найбільше відставання від середньоєвропейського рівня спостерігається саме в групі показників заробітної плати. Низький рівень доходів є наслідком, по-перше, негативної динаміки темпів зростання економіки у трансформаційному та пост-трансформаційному періоді, по-друге, необґрунтовано зростаючої нерівності розподілу доходів, яка проявляється у збільшенні децильного коефіцієнту – розриву між доходами найбагатших і найбідніших верств населення. На цьому тлі відбувається збільшення розриву також між середніми показниками заробітної плати і пенсії, але це є вже вторинною проблемою.

Важливою особливістю формування соціально-орієнтованої економіки у транзитивному суспільстві також є протиріччя між провідною роллю держави у її створенні та низьким рівнем довіри до її інститутів, який обмежує можливості реалізації цієї ролі. Гострота цієї суперечності залежить від рівня недовіри між суспільством і державою: у східноєвропейських країнах, які проводили ринкову трансформацію, не забуваючи про соціальний захист населення, довіра до уряду й органів влади також знизилася в ході реформ, але виявилася достатньою для того, щоб переламати негативний тренд.

В Україні склалася суттєва диференціація оцінок міжособистісної та інституційної довіри. Досить високий рівень міжособистісної довіри спостерігається не тільки відносно сім'ї і близьких друзів, але й колег, і в

цілому до незнайомих. У групі інституційної довіри виділяється вкрай низька довіра до інститутів держави на тлі позитивного ставлення до певних громадських організацій. Таке поєднання чинників довіри створює умови для процесів самоорганізації та таким чином формування громадянського суспільства. За індексом стійкості неурядових організацій (CSOSI) Україна має найкращу позитивну динаміку за 2013-2016 рр. у групі пострадянських країн Євразії, що можна вважати високою оцінкою її соціального капіталу.

Накопичений соціальний капітал має всі підстави виступити важливим ресурсом і рушійною силою подальшого реформування економіки України. Характерна для вітчизняного транзитивного суспільства криза вертикальної довіри до інститутів держави – найістотніша перешкода для таких реформ – може бути «обминута» шляхом самоорганізації населення та формування громадянського суспільства «знизу», що цілком реалістично в силу достатнього рівня міжособистісної горизонтальної довіри. Але для цього сама держава повинна включити до складу пріоритетних завдань поточної соціальної політики всемірне сприяння зміцненню взаємозв'язків та розвитку взаємодії державних і громадських, господарських і суспільних інститутів.

В цілому проведений аналіз особливостей формування соціально-орієнтованої економіки у транзитивному суспільстві дозволяє нам висунути низку базових цільових настанов і практичних заходів для розроблення концепції соціально-економічної політики в Україні. Ці положення сформульовано у загальних висновках до дисертаційної роботи.

Висновки за розділом 3

1. Ринкові реформи в Україні проводилися без своєчасного обґрунтованого вибору моделі соціалізації економіки, у результаті трансформація механізмів соціального забезпечення та соціального захисту значно запізнилася відносно ринкових перетворень, що призвело до кризових явищ у соціальній сфері транзитивного суспільства і започаткувало цілу

низку негативних тенденцій і процесів, які суперечать світовим трендам розбудови соціальної сфери і державної політики.

2. До основних негативних тенденцій добробуту громадян у трансформаційний і пост-трансформаційний періоди розвитку України слід віднести: різке зниження доходів населення, розширення нерівності і зростання поляризації розподілу доходів, збільшення і зміну структури бідності. Головними показниками скорочення доходів населення є: зниження середньої заробітної плати і наявного доходу в доларовому еквіваленті, зменшення середньої зарплати до рівня нижче мінімальної, поширення розриву між середніми значеннями заробітної плати і пенсії, зниження середньої пенсії до рівня нижче прожиткового мінімуму. До особливостей розподілу доходів у транзитивний період відноситься значне збільшення розриву між найбільш багатими і бідними верствами населення (зростання поляризації); зростання частки людей, що живуть за межею бідності; збільшення числа працюючих у структурі бідних. Всі ці риси склалися як результат хаотичного руйнування соціалістичної системи розподілу і перерозподілу суспільних коштів за відсутності формування альтернативних механізмів у всіх основних ланках господарського і соціального комплексу.

3. Сфера охорони здоров'я залишалася в стагнації до 2000 р.: у забезпеченості населення медичними установами та медперсоналом істотних змін не відбувалося. У наступні роки мали місце різноспрямовані тенденції: незначне зростання чисельності лікарів за істотного скорочення середнього медперсоналу. Аналогічна ситуація спостерігається і в забезпеченості населення медзакладами: скорочення кількості лікарень на тлі значного зростання поліклінік. Ці тренди відображають зміну моделі медичного обслуговування населення: перехід від стаціонарного лікування до амбулаторного, та (меншою мірою) від суто державного фінансування до державно-приватного та державно-суспільного партнерства. Проте реалізація цієї моделі істотно стримується відсутністю її інституційної та фінансової інфраструктури та низькою довірою суб'єктів суспільства до більшості її

суб'єктів (і насамперед до самої держави).

4. Сфера освіти демонструє зростання натуральних показників діяльності вищої школи: числа університетів, контингенту студентів, аспірантів і докторантів, з істотним зростанням відношення докторантів до аспірантів і студентів. Протилежну тенденцію показують навчальні заклади I-II рівнів акредитації – школи і дошкільні установи: скорочення числа закладів і контингенту в усіх позиціях. Єдиною позитивною тенденцією є зростання показнику охоплення дітей дошкільними установами, який на пост-трансформаційному етапі досяг передреформеного рівня.

5. В цілому інституційні кроки, проведені протягом 2002-2017 рр. щодо реформування соціальної сфери, показують певний дрейф України в бік консервативної моделі соціального захисту, яка зберігає за державою значні функції з підтримки соціальної сфери. Незважаючи на деякі кроки з «лібералізації» цієї моделі, держава не чинить радикальних заходів зі скорочення систем освіти, охорони здоров'я та пенсійного забезпечення, підтримуючи забезпеченість населення цими найважливішими послугами. Проте вказаний дрейф є не усвідомленим, а тому безсистемним і мало контрольованим з боку держави, що вимагає його об'єктивної оцінки.

6. Консервативний сценарій соціалізації економіки можна вважати адекватним умовам транзитивного суспільства: недостатнім темпам зростання економіки й обмеженості бюджетних ресурсів; відсутності соціального консенсусу і вертикальної довіри; посиленню авторитарних форм здійснення реформ за підміни загальносоціального консенсусу домовленостями владних еліт й олігархату; поведінковим факторам (інерції, униканню невизначеності, патерналістичним упередженням), наявність яких є аргументом проти реалізації ліберальної та соціал-демократичної моделей соціального захисту. Перевагою консервативної моделі в умовах України є акцент на забезпеченні соціальної захищеності працюючого населення, що потенційно створює основу для економічного зростання, необхідного для соціального забезпечення більш широких верств населення.

7. Проте концептуальна основа консервативної моделі – заміщення системи соціального забезпечення всього населення механізмами соціального страхування його працюючої частини – вступає у пряме протиріччя з чинниками соціокультурного середовища транзитивного суспільства, тому її повномасштабне відтворення у постсоціалістичних країнах навряд чи можливе. Тому слід наголосити на довготривалості формування консервативної моделі та необхідності суворого контролю за її формуванням з боку держави та інституцій громадянського суспільства з метою її своєчасної корективки, зокрема, шляхом поєднання з принципами побудови соціал-демократичної моделі соціального захисту.

8. За будь-якої обраної стратегії, майбутній розвиток соціальної сфери має передбачати:

- оптимізацію структури суспільних благ, які надаються державою, що дозволить позбутися розпорошення обмежених бюджетних ресурсів і зосередження їх на найбільш важливих соціальних програмах з метою їх фінансування у достатньому для якісного виконання обсязі. У першу чергу, це відноситься до сфер охорони здоров'я та освіти;

- стандартизацію соціальних прав і умов життя, їх приведення у відповідність з актуальними світовими зразками. Наш аналіз показав, що стандартизація соціальних прав ішла шляхом розширення прав працюючих та умов праці, при цьому увага поступово переноситься із забезпечення безпечних та гідних умов праці на загальні права, що забезпечують юридичну та економічну захищеність працюючих.

9. Для України пріоритет соціальних прав працюючих особливо важливий, оскільки за роки ринкової перебудови здійснювалось невпинне знецінення праці, що знайшло відображення і в динаміці заробітної плати, і в умовах праці, і в тіньових схемах використання робочої сили. Зміцнити інституційну основу соціального захисту працюючих громадян, їх права та гарантії – актуальне завдання формування соціально-орієнтованої економіки в Україні. Спрямування соціальної політики на забезпечення у першу чергу

соціальних прав та умов праці працюючих громадян є обґрунтованим і з точки зору регулювання заробітної плати та розподілу доходів, оскільки саме у цих позиціях Україна найбільше відстає від міжнародних стандартів життя.

10. Відмітною особливістю формування соціально-орієнтованої економіки в транзитивному суспільстві є протиріччя між активною роллю держави, необхідною для розбудови такої моделі, та рівнем довіри, який обмежує можливості реалізації функцій держави. Падіння довіри до державних інституцій обумовлюється глибиною кризи та суперечностей пореформеної економіки. Певною мірою це мало місце в усіх країнах, але в Україні воно набуло гострої форми. Для нас характерним є вкрай низький рівень довіри до всіх інститутів держави та відносно висока міжособистісна довіра. Таке поєднання чинників довіри створює умови для процесів самоорганізації та таким чином формування громадянського суспільства, яке може частково сприяти виконанню певних функцій державних органів, компенсуючи зниження результативності їх діяльності внаслідок недовіри населення. Міжнародні оцінки розвитку громадянського суспільства (індекс стійкості громадських організацій – CSOSI) показують лідируюче положення України в групі пострадянських країн, що надає обережного оптимізму надіям на подолання кризи недовіри при формуванні соціально-орієнтованої економіки. У зв'язку з цим на перший план слід висунути завдання розвитку взаємодії державних і громадських інститутів, налагодження соціальних комунікацій між суспільством, бізнесом і державою.

Основні положення розділу викладено у наступних працях автора: [292 – 299] та [232].

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення та представлено нове вирішення актуального наукового завдання розкриття змісту особливостей формування соціально-орієнтованої економіки та вироблення заходів її поетапної розбудови у транзитивних суспільствах. Це дозволило сформулювати наступні теоретичні та практичні висновки.

1. Обґрунтовано систему базових положень концепції соціально-орієнтованої економіки, яка є подальшим кроком у розвитку методології соціалізації економіки в умовах інформаційного суспільства: 1) ефективність ринкового механізму, як засобу взаємодії економічних агентів, і його здатність забезпечувати економічне зростання та індивідуальний і суспільний добробут; 2) свідома та цілеспрямована продуктивна роль держави у забезпеченні добробуту; 3) впливовість поведінкових властивостей та чинників соціокультурного середовища на прийняття економічних рішень; 4) розгляд соціального капіталу в якості найважливішого ресурсу соціально-економічної системи; 5) пріоритетність досягнення соціального консенсусу.

2. Залежність від попереднього етапу розвитку економіки неринкового типу зумовила ресурсно-технологічні, інституційно-інституціональні та поведінкові особливості формування соціально-орієнтованої моделі в умовах транзитивних постсоціалістичних суспільств. Ресурсно-технологічні особливості пов'язані з економічним спадом у трансформаційному періоді, структурною перебудовою економіки, що приводить до обмеженості ресурсів, у першу чергу, бюджетних коштів і створює ґрунт для проблем з виконання державою своїх функцій щодо забезпечення соціальних гарантій.

Інституційні особливості обумовлюються відсутністю ринкового механізму і необхідністю інституційного забезпечення завершення ринкової трансформації, що потребує синхронізації ринкових та соціальних реформ. Подібна синхронізація на абстрактному рівні не складає проблеми: на відміну від розвинених західних країн, які існуючу ринкову систему мали

виправляти, коригувати з метою її «соціалізації», що суттєво розширювало завдання політики держави у сфері інституційного устрою, у транзитивному суспільстві можна відразу будувати адекватну модель ринку, відповідну економічній системі даного типу. Проте передумовами проведення відповідної практичної політики «подвійного переходу» (змінення механізму управління економікою та концепції соціальних пріоритетів суспільства) є свідоме обрання державою якоїсь чіткої моделі соціально-орієнтованої ринкової економіки та наявність високої суспільної довіри до інститутів держави як суб'єкта її формування. А саме такої вертикальної довіри у транзитивному соціумі катастрофічно не вистачає.

Отже, успішність інституційних перетворень транзитивного суспільства обмежується рядом його інституціональних (передусім, поведінкових) властивостей, серед яких найважливішими слід вважати інерційність, довіру та їх детермінанти – риси національного соціокультурного середовища. Висока інституційна та міжособистісна довіра підвищують продуктивність взаємодії влади, громадян та бізнесу, що позитивно впливає на темпи та результативність реформ. Висока інерційність, яка проявляється у стереотипах не лише поведінки, але й мислення, в переконаннях і пріоритетах, навпаки, гальмує інституційні перетворення і перешкоджає укоріненню нових норм та правил взаємодії.

3. Формування соціально-орієнтованої економіки в транзитивному суспільстві пов'язано з ризиками, які виникають при виборі моделі соціального захисту і характеризують загрозу прийняття невірної рішення: відбору неадекватної моделі; невизначеності вибору; десинхронізації і неузгодженості ринкових і соціальних реформ. У період ринкової трансформації є ризик потрапити до пастки «високі податки – низькі темпи зростання» при орієнтації на соціально-демократичну модель. В умовах слабого економічного зростання, ослаблення довіри до інститутів держави, відсутності загальносоціального консенсусу, високої інерційності патерналістських стереотипів поведінки, чи не єдино виправданим сценарієм

слід вважати формування соціально-орієнтованої економіки у напрямку консервативної (континентальної) моделі.

4. Інституційні кроки, проведені після 2000 року щодо реформування соціальної сфери, показують певний дрейф України саме в бік консервативної моделі соціального захисту, перевагою якої в умовах України є акцент на забезпеченні соціальної захищеності працюючого населення, що створює основу для економічного зростання, необхідного для соціального забезпечення більш широких верств населення.

5. Відповідно до цієї моделі головним напрямом подальших реформ має стати створення, у першу чергу, для працюючого населення сприятливих економічних і соціальних умов, які включають підвищення оплати праці, гарантування соціальних стандартів і забезпечення соціального захисту. Пріоритет зайнятості та інтересів працюючого населення в державній політиці дозволить стимулювати економічне зростання, яке гарантує підвищення добробуту цієї категорії населення, а згодом і інших категорій, на відміну від зростання, орієнтованого на інтереси великого капіталу, коли результати цього підйому дістаються переважно його власникам.

6. Актуальним світовим трендом інституційного забезпечення соціального захисту і гарантій є стандартизація соціальних прав і умов життя, яка йшла шляхом першочергового розширення прав працюючих і умов праці. Для України пріоритет соціальних прав працюючих особливо важливий, оскільки ринкова трансформація спричинила радикальне знецінення праці, що відобразилося і в динаміці заробітної плати, і в умовах праці, і в тіньових схемах використання робочої сили. Тому зміцнення інституційної основи соціального захисту працюючих громадян, їх прав та гарантій виступає нагальним завданням формування соціально-орієнтованої економіки у пост-трансформаційній Україні.

Орієнтація реформ на інтереси зайнятого населення передбачає заходи, спрямовані на підвищення мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, розвиток різних видів соціального страхування, впровадження

міжнародних стандартів управління виробничою безпекою та умовами праці та інші аспекти зміцнення економічної, правової і соціальної захищеності працюючих громадян.

7. Важливою цільовою настановою соціалізації транзитивної економічної системи України також має стати звуження та оптимізація структури суспільних благ, що надаються державою. Це дозволить позбутися розпорошення обмежених бюджетних коштів і зосередження їх на найбільш важливих соціальних програмах, які фінансуватимуться в обсязі, достатньому для їх якісного виконання. У першу чергу це стосується сфер охорони здоров'я та освіти. Недостатнє фінансування бюджетних установ призводить до зниження якості суспільних благ, які вони надають, і сприяє створенню умов для зростання корупції.

8. У будь-якому суспільстві, не менш дієвим ресурсом і рушійною силою реформування економіки виступає соціальний капітал. В Україні успішність реформ найбільшою мірою залежить від такого його елемента, як розвиток громадянського суспільства. Останнє цілком спроможне розв'язати характерне для транзитивного суспільства протиріччя між необхідністю активної ролі держави та рівнем довіри, який обмежує можливості її реалізації, виконавши роль «страховки» для інститутів держави в їх діяльності і надавши їм час, необхідний для зміцнення довіри громадян.

Протікання процесів самоорганізації населення та формування громадянського суспільства «знизу» в Україні спрощується наявністю достатнього рівня міжособистісної довіри, проте потребує свідомої державної підтримки. У зв'язку з цим на перший план політики розвитку пост-трансформаційного суспільства мають висуватися завдання зміцнення взаємодії державних і громадських інститутів, налагодження широких соціальних комунікацій між соціумом, бізнесом і державою.

9. Україна відзначається серед всіх транзитивних суспільств накопиченням найбільшого за обсягами і впливовістю негативного соціального капіталу різних спільнот. Наслідки його функціонування слід

розглядати з точки зору учасників спільноти, що об'єднані певною структурою зв'язків; інших агентів – аутсайдерів даної спільноти (зовнішнє середовище) та суспільства у цілому. Запропонована трирівнева структура негативного соціального капіталу за критерієм рівня прояву негативних наслідків та розкрито їх зміст для кожної складової соціального капіталу (структура, норми, довіра). На її основі зроблено висновок про те, що ринкова трансформація, яка здійснює радикальну зміну інституту власності, супроводжується збільшенням невизначеності та інституційної непорядкованості внаслідок демонтажу старих і розбудови нових формальних і неформальних норм і правил, що підвищує ризики формування негативного соціального капіталу різноманітних груп з особливими інтересами (зокрема, олігархічних структур), а також численних корупційних зв'язків та мереж, наявність яких становить велику проблему для формування соціально-орієнтованої економіки. Її розв'язання залежить насамперед від результативності стратегії і тактики руйнування структур такого капіталу. А якщо метою є руйнування структур, то об'єктом політичного впливу має обиратись не окремий економічний агент, що вступає у корупційний зв'язок, а корупційні мережі як такі: умови їх виникнення й існування, характер і структура зв'язків, точки вразливості.

Висновки, наведені у пунктах 1–4 та 9, автор вважає своїми теоретичними досягненнями, а у пунктах 5–8 – елементами практичної значущості проведеного дослідження.

10. Практичні результати дослідження можуть бути застосовані при розробленні національної політики формування соціально-орієнтованої економіки; для обґрунтування заходів з реалізації сучасних трендів соціального захисту, подолання негативних наслідків соціального капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. Москва : Изограф, 2001. 256 с.
2. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. изд. А. В. Куряева. Москва : ОАО «НПО Экономика», 2000. 878 с.
3. Фридман М. Капитализм и свобода. Москва : Новое изд-во, 2006. 240 с.
4. Гегель Г. Философия права : пер. с нем / ред. и сост. Д. А. Керимов, В. С. Нерсисянц. Москва : Мысль, 1990. 524 с.
5. Богиня Д., Волинський Г. Державне регулювання перехідних процесів // Економіка України. 1999. № 5. С. 12–21.
6. Чугунов І. Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку. Київ : НІОС, 2003. 488 с.
7. Суторміна В. М., Федоров В. М., Андрущенко В. Л. Держава – податки – бізнес (із світового досвіду регулювання ринкової економіки) : монографія. Київ : Либідь, 1992. 50 с.
8. Шамхалов Ф. И. Государство и экономика: власть и бизнес. Москва : Экономика, 1999. 414 с.
9. Папава В. Роль государства в современной экономической системе // Вопросы экономики. 1993. № 11. С. 33–42.
10. Геец В. М. Общество, государство, экономика: феноменология взаимодействия и развития. Изд 2-е, доп. Москва : Экономика, 2014. 631 с.
11. Геец В. М. Модернизация в системе «Общество – Государство – Экономика» // Журнал европейской экономики. 2014. Т. 13, № 2, июнь. С. 119–133.
12. Экономика социально ориентированная // Академ. словарь экономических терминов. URL : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/18130> (дата обращения: 29.04.2019).

13. Невский С. И., Ткаченко А. А. Социальное рыночное хозяйство // Большая российская энциклопедия : [в 35 т.] / гл. ред. Ю. С. Осипов. Москва, 2005–2018. URL : <https://bigenc.ru/economics/text/4245006> (дата обращения: 28.04.2019).
14. Müller-Armack A. Genealogie der sozialen Marktwirtschaft: Frühschriften und weiter führende Konzepte : P. Haupt, 1981. 342 s.
15. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. Москва : ФОРЕСТ-Эко, 1995. 496 с.
16. Mureşan Şt. Social market economy: The case of Germany. Springer Cham, 2014. 410 s.
17. Eucken W. Grundsätze der Wirtschaftspolitik. UTB, Stuttgart : Auflage, 2004. 417 s.
18. Эрхард Л. Благосостояние для всех : пер. с нем. ; предисл. Б. Б. Багряцкого, В. Г. Гребенникова. Москва : Начала-Пресс, 1991. 332 с.
19. Сковронський Д. М. Ідея та визначення соціальної держави у історіографічному аспекті // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2015. № 825. С. 217–223.
20. Veblen Th. The Theory of Business Enterprise. New York, 1915. URL : <https://archive.org/stream/theorybusinessse00veblgoog#page/n10> (accessed date: 09.09.2018).
21. Чухно А. Постиндустриальная экономика: теория, практика и их значение для Украины // Экономика Украины. 2001. № 11. С.42–49.
22. Шедяков В. Е. Социальный аспект организации трудовых отношений // Бизнес Информ. 1995. № 37–38. С. 3–8.
23. Васильчук Ю. А. Социальное развитие человека в XX веке // Общественные науки и современность. 2001. № 1. С. 5–13.
24. Кендюхов А. Гносеологія інтелектуального капіталу // Економіка України. 2003. № 4. С. 28–33.
25. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества: постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном

мире. Москва : Наука, 1998. 614 с.

26. Bell D. The Third Technological Revolution and Its Possible Socio-Economic Consequences // *Dissent*. 1989. Vol. 35. P. 164–176.

27. Bell D. *The Coming of Post-Industrial Society*. New York : Basic Books, 1976. 618 p.

28. Штейн Л. фон. История социального движения Франции с 1789 года. Санкт-Петербург : Тип. А. М. Котомина, 1872. 320 с.

29. Штейн Л. фон. Учение об управлении и право управления с сравнением литературы и законодательств Франции, Англии и Германии. Санкт-Петербург : Изд-во А. С. Гиероглифова, 1874. 650 с.

30. Колков В. В. Социальная работа за рубежом: справочное пособие. Москва : Соц.-технол. ин-т, 1997. 155 с.

31. Джон Вейт-Уилсон. Государство благосостояния: проблема в самом понятии // *Pro et Contra*. 2001. Т. 6, № 3. С. 128–157.

32. Paul Spicker *The Welfare State: a general theory*. – SAGE Publications Ltd; 1 edition (2000, November 13). P. 208. URL : http://www.spicker.uk/books/Paul_Spicker_-_The_welfare_state_a_general-theory.pdf (accessed date: 09.09.2018).

33. Козьма В. В. «Держава добробуту» запорука політичної стабільності (до питання демократичної трансформації українського суспільства) // *Практична філософія*. 2015. № 1. С. 3–8. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pf_2015_1_3 (дата звернення: 02.04.2019).

34. Titmuss R. *Social Policy: an introduction*. London : George Allen & Unwin, 1974. 160 p.

35. Spicker P. *Principle of social welfare and introduction to thinking about the welfare state*. London : Routledge, 1988. 103 p.

36. Хайек Ф. А. *Индивидуализм и экономический порядок*. Москва : Изограф, 2001. 256 с.

37. *Социальное рыночное хозяйство – основоположники и классики* / ред.-сост. К. Кроуфорд, С. И. Невский, Е. В. Романова ; предисл.

К. Кроуфорд ; Фонд Конрада Аденауэра в России. Москва : Весь Мир, 2017. 416 с.

38. Röpke W. A humane economy: the social framework of the free market. Intercollegiate Studies Institute, 2014. P. 312.

39. Röpke W. Economics of the free society. Auburn, Alabama : Ludwig von Mises Institute, 1963. P. 274.

40. Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства // Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии / пер. с нем. под ред. В. С. Автономова. Санкт-Петербург, 1999. С. 262–283.

41. Müller-Armack A. The meaning of the social market economy // Germany's Social Market Economy: Origins and evolution. – Palgrave Macmillan. London, 1989. С. 82–86.

42. Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России / под общ. ред. Р. М. Нуреева. Москва : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. 325 с.

43. Эрхард Л. Полвека размышлений: речи и статьи. Москва : Руссико, 1993. 346 с.

44. Рих А. Хозяйственная этика. Москва : Посев, 1996. 565 с.

45. Социальное рыночное хозяйство в Германии: Истоки, концепция, практика / под общ. ред. А. Ю.Чепуренко. Москва : РОССПЭН, 2001. 208 с.

46. Базылев Н., Базылева М. Социально-ориентированная рыночная экономика и ее эволюция // Экономический вестник / Беларусь, Ин-т приватизации и менеджмента. 2003. №. 3. С. 288–313.

47. Дикань В. Л. Социально-ориентированная рыночная экономика Украины в условиях глобализации // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. №. 35. С. 15–19.

48. Геець В. Соціогуманітарні складові перспектив переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні // Економіка України. 2000. №. 1. С. 4–11.

49. Головінов О. Соціально-орієнтована ринкова економіка як модель соціальної держави // Економіка та держава. 2007. № 2. С. 10–12.
50. Демичева Т.Н. Формирование социально ориентированной экономики (Теоретические аспекты) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01. Нижний Новгород, 2003. 165 с. URL : <http://economy-lib.com/formirovanie-sotsialno-orientirovannou-ekonomiki> (дата обращения: 09.09.2018).
51. Buchanan J. M. The constitution of economic policy // The American economic review. 1987. Vol. 77, №. 3. P. 243–250.
52. Титова Н. Е. История экономических учений. Москва : ВЛАДОС, 1997. 158 с.
53. Бруннер К. Представления о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 3. С. 51–72.
54. Simon H. A. A behavioral model of rational choice // The quarterly journal of economics. 1955. Vol. 69, №. 1. P. 99–118.
55. Salovey P., Mayer J. D. Emotional intelligence // Imagination, cognition and personality. 1990. Vol. 9, №. 3. P. 185–211.
56. Gold J. I., Shadlen M. N. The neural basis of decision making // Annual review of neuroscience. 2007. Vol. 30. P. 535–574.
57. Tversky A., Kahneman D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases // Science. 1974. Vol. 185, №. 4157. P. 1124–1131.
58. Kahneman D., Tversky A. Choices, values, and frames // American Psychologist. 1984. Vol. 39, №. 4. P. 341.
59. Thaler R. H., Sunstein C. R. Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. New Haven, CT: Yale University Press, 2008. P. 304.
60. Жиглей І. В. Моделі соціальних держав та соціальний захист: екскурс в минуле та майбутнє // Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2008. № 4 (46). С. 71–79.
61. Уильямсон Оливер И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т. 1, вып. 3. С. 39–49.
62. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления.

THESIS. 1993. Т. 1, вып. 3. С. 16–38.

63. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. – Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1 / под ред. В. М. Гальперина. Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. 356 с.

64. Меркулова Т. В. Институт налога. Харьков : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2006. 224 с.

65. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 121–139.

66. Fukuyama F. Social capital and the global economy // Foreign Affairs. 1995. № 74. P. 52–58.

67. Герасіна Л. М. Консенсус як стратегія примирення в політико-правових конфліктах. // Український соціум. 2006. № 6. С. 17–24.

68. Аронов И. З., Максимова О. В., Зажигалкин А. В. Исследование времени достижения консенсуса в работе технических комитетов по стандартизации на основе регулярных Марковских цепей // Компьютерные исследования и моделирование. 2015. Т. 7, № 4. С. 941–950.

69. DeGroot M. H. Reaching a consensus // Journal of the American Statistical Association. 1974. Vol. 69, № 345. P. 118–121.

70. Coleman J. The Foundations of Social Theory. Cambridge : Harvard University Press, 1990. 1012 p.

71. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society. Institute of Public Policy, 1999. URL : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm> (accessed date: 02.04.2019).

72. Hanifan L. J. The Rural School Community Center // Annals of the American Academy of Political and Social Science. 1967. P. 130–138. DOI:10.1177/000271621606700118.

73. Золотарева Ю. И. Социальный капитал: типология подходов. URL : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VMSU/2007_02/07zuilav.htm (дата обращения: 09.09.2018).

74. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*. 2003. № 2. С. 5–16.
75. Durlauf S. N., Fafchamps M. Social Capital : Handbook of Economic Growth // *Handbook of Economic Growth* / ed. Ph. Aghion & S. Durlauf. Elsevier, 2005. Ed. 1. Vol. 1, chapt. 26. P. 1639–1699. URL : <http://www.nber.org/papers/w10485> (accessed date: 02.04.2019).
76. Bourdieu P. The Forms of Capital // *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New-York, 1985. P. 241–258.
77. Бурдьє П. Форми капіталу // *Економічна соціологія*. 2002. Т. 3, № 5. С. 60–75.
78. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. Москва : Ad marginem, 1996. 288 с.
79. Ostrom E. Social Capital: A Fad or Fundamental Concept? // *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, 2000. P. 172–214.
80. Bowles S., Gintis H. Social Capital and Community Governance // *Economic Journal*. 2002. Vol. 112. P. 419–436.
81. Lin N. Social Capital. Cambridge : Cambridge University Press. 2001. P. 24–25.
82. Woolcock M., Narayan D. Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy // *The World Bank Research Observer*. 2000. Vol. 15, № 2. P. 225–249.
83. Геєць В. М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України // *Економічна теорія*. 2010. № 3. С. 7–19.
84. Геєць В. М. Взаємодія довіри і розвитку // *Економічна теорія*. 2005. № 2. С. 3–16.
85. Горожанкіна М. Є. Соціальний капітал як інструмент інституціональної адаптації // *Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Донецьк*, 2005. Т. 1., вип. 19. С. 35–41.
86. Горожанкіна М. Є. Структура і функції соціального капіталу суспільства // *Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Донецьк*, 2003.

Т. 1, вип. 15. С. 39–47.

87. Гугнин Э., Чепак В. Феномен социального капитала // Социология: теория, методы, маркетинг. 2001. № 1. С. 49–56.

88. Бова А. Проблемы управления социальным капиталом // Персонал. 2003. № 3. С. 58–61.

89. Кожем'якіна О. М. Довіра та соціальний капітал: просторова ціннісно-нормативна інтерпретація // Демографія та соціальна економіка. 2016. № 1 (26). С. 118–131.

90. Архиреев С. И. Социальный капитал как элемент нематериального капитала трансформирующейся экономики // Социальная экономика / ХНУ имени В. Н. Каразина. 2001. № 2. С. 5–11.

91. Слагін В. П. Про сутність поняття «соціальний капітал» та його роль у процесі розбудови соціальної держави // Актуальні проблеми державного управління. 2011. № 1. С. 46–55.

92. Терон І. В. Соціальний капітал як детермінанта трансформації ринку праці України // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2015. № 5. С. 170–173.

93. Демкив О. Социальный капитал: теоретические основания исследования и операционные параметры // Социология: теория, методы, маркетинг. 2004. № 4. С. 99–111.

94. Буркинский Б. В., Горячук В. Ф. Социальный капитал: сущность, источники и структура, оценка // Экономика Украины. 2013. № 1 (606). С. 67–81.

95. Грішнова О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2014. № 1. С. 34.
URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2014_1_5 (дата звернення: 02.04.2019).

96. Институциональная экономика / под общ. ред. А. Олейника. Москва :ИНФРА-М, 2005. 704 с.

97. Меркулова Т. В. Измерение доверия: сравнительный анализ

методов // Прикладні аспекти прогнозування розвитку складних соціально-економічних систем : монографія / за ред. О. І. Черняка, Н. В. Захарченка. Бердянськ, 2015. С. 118–131.

98. Тулаева С. А. Институциональное доверие: механизмы формирования и динамика (на примере развития доверия к международной негосударственной системе лесной сертификации) // Мир России. 2010. № 4. С. 106–123.

99. Capra C M., Lanier K., Meer Sh. Attitudinal and Behavioral Measures of Trust: A New Comparison // Working Paper Series. Department of Economics. Emory University. 2008. URL : <https://www.gate.cnrs.fr/IMG/pdf/Capra.pdf> (accessed date: 02.04.2019).

100. Міжнародна організація «World Values Survey» : офіційний сайт. URL : <http://www.worldvaluessurvey.org/> (дата звернення: 09.09.2018).

101. Міжнародна організація «General Social Survey» : офіційний сайт. URL : <http://www.gss.norc.org/> (дата звернення: 02.04.2019).

102. Міжнародна організація «The European Social Survey» : офіційний сайт. URL : <http://www.europeansocialsurvey.org/> (дата звернення: 09.09.2018).

103. Paldam M. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement // Journal of Economic Surveys. 2000. Vol. 14, iss. 5. P. 629–653.

104. Український центр економічних та політичних досліджень імені О. Разумкова : офіційний сайт. URL : <http://razumkov.org.ua> (дата звернення: 02.04.2019).

105. Jonson Noel D., Mislin Alexandra A. Trust games: a Meta-analysis // Journal of Economic Psychology. 2011. Vol. 32. P. 865–889.

106. Cox James C. How to Identify Trust and Reciprocity // Games and Economic Behavior. 2004. Vol. 46. P. 260–281.

107. Fehr E., Simon G. Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity // Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14. P. 159–191.

108. Glaeser E. L., Laibson D., Scheinkman J. A., Soutter C. L. Measuring trust // Quarterly Journal of Economics. 2000. Vol. 115 (3). P. 811–846.

109. Naef M., Shupp J. Measuring Trust: Experiments and Surveys in Contrast and Combination // SOEPapers № 167. Berlin, 2009. 44 p. URL : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1367375 (accessed date: 02.09.2019).

110. Ben-Ner A., Halldórsson F. Measuring trust: which measure can be trusted? 2006. P. 31. URL : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.551.8560&rep=rep1&type=pdf> (accessed date: 10.10.2019).

111. Шеремета П., Канищенко Г. Кейс-метод: з досвіду викладання в українській бізнес-школі. Київ : Центр інновацій та розвитку, 2007. 87 с.

112. Harrison L. Who Prospers: How Cultural Values Shape Economic and Political Success. New York : Basic Books, 1999. 294 p.

113. Trompenaars F., Hampden-Turner Ch. Riding the Waves of Culture. London : N. Brealey Publ., 2009. 400 p.

114. Putnam R. The prosperous community: social capital and public life // The American Prospect. 2001. URL : <http://prospect.org/article/prosperous-community-social-capital-and-public-life> (accessed date: 02.04.2019).

115. Кізілова К. О. Теоретичні підходи до вивчення феномену соціального капіталу // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. 2009. Вип. 15. С. 221–227.

116. Бова А. А. Соціальний капітал в Україні: досвід емпіричного дослідження // Економічний часопис-XXI. 2003. № 5. С. 46–50. URL : <http://soskin.info/ea/2003/5/20030517.html> (дата звернення: 02.04.2019).

117. Lin N. Building a network theory of social capital // Connections. 1999. Vol. 22. P. 28–51. URL : <http://www.insna.org/PDF/Keynote/1999.pdf> (accessed date: 09.09.2018).

118. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Определение индекса групповой сплоченности Сипшора // Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. Москва, 2002. С.179–180.

119. Lin N. A network theory of social capital // Duke University. 2005.

URL : <http://www.pro-classic.com/ethnicgv/SN/SC/paper-final-041605.pdf>

(accessed date: 01.03.2019).

120. Паніна Н. Українське суспільство 1994–2005: соціологічний моніторинг. Київ : Софія, 2005. 157 с.

121. Carpenter J. Measuring social capital: Adding field experimental methods to the analytical toolbox // *Social capital and economic development: Well-being in developing countries*. Edward Elgar Publishing, 2002. P. 119–137.

122. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / пер. с англ. Д. Павловой, В. Кирющенко, М. Колопотина. Москва : Изд-во АСТ, 2004. 730 с.

123. Helliwell J. F., Putnam R. D. Economic Growth and Social Capital in Italy // *Eastern Economic Journal*. 1995. Vol. 21, iss. 3. P. 295–307.

124. Casey T. Social capital and regional economies in Britain // *Political Studies*. 2004. № 51. P. 96–117.

125. Temple J., Johnson P. A. Social capability and economic growth // *Quarterly Journal of Economics*. 1998. № 113. P. 965–990.

126. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Impact? A Cross-Country Investigation // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. № 112. P. 1252–1288.

127. Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. The New Comparative Economics // *Journal of Comparative Economics*. 2003. Vol. 31, № 4. P. 595–619.

128. Akerlof G. A., Kranton R. E. Economics and Identity // *Quarterly Journal of Economics*. 2000. № 115. P. 715–753.

129. Магдеева М. Р., Жиліна М. М., Загідулліна Т. С. Соціальний капітал: поняття та підходи до дослідження // *Економіка і управління: проблеми, рішення*. 2017. Т. 3, № 1. С. 18–23.

130. Гурій Б., Тимків С. Соціальний капітал – світові виміри і українські особливості (на прикладі лекції Ф. Фукуяма в м. Києві) // *Гуманітарні та соціальні науки: матеріали III Міжнар. конф. молодих вчених HSS-2011*, (24–

26 листоп. 2011 р., Львів, Україна) / Національний університет «Львівська політехніка». Львів, 2011. С. 312–313.
URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/19432> (дата звернення: 02.04.2019).

131. Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology // *Annual Review of Sociology*. 1998. Vol. 24. P. 1–24.

132. Грецька-Миргородська В. В. Особливості вибору моделі соціально-орієнтованої економіки в умовах ринкової трансформації // *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. 2018. Т. 29 (68), № 4. С. 6–11.

133. Грецька-Миргородська В. В. Формування соціально-орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу // *Ефективна економіка*. 2018. № 5. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua> (дата звернення 12.05.2019).

134. Грецька-Миргородська В. В. Показники соціально-орієнтованої економіки та фактори, що їх формують // *Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети : збірник матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 19–20 січня 2018 р.) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. Запоріжжя, 2018. Ч. 1. С. 55–59.*

135. Грецька-Миргородська В. В. Особливості вибору моделі соціально-орієнтованої економіки в Україні // *Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права: збірник тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 10 листоп. 2018 р.) : у 8 ч. Полтава, 2018. Ч. 2. С. 15–16.*

136. Paul A. David. Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75, № 2. P. 332–337.

137. Puffert D. Path Dependence, Network Form, and Technological Change // *History Matters: Essays on Economic Growth, Technology, and Demographic Change* / ed. by W. Sundstrom, T. Guinnane, W. Whatley. Stanford, 2003. URL : http://www.vwl.uni-muenchen.de/ls_komlos/nettech1.pdf (accessed date: 02.04.2019).

138. Puffert D. Path Dependence // *EH.Net Encyclopedia* / ed. by R. Whaples. 2008. Feb. 10, 2008. URL : <http://eh.net/encyclopedia/path-dependence/> (accessed

date: 09.09.2018).

139. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 5, № 2. С. 3–20.

140. Яременко О. Л. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект. Харьков : Основа, 1997. 182 с.

141. Лазаренко В. Е. Наука в переходных хозяйственных системах: функционирование, динамика, эффективность. Харьков : Бизнес Информ, 1999. 264 с.

142. Виссема Й. Университет третьего поколения. Москва : Олимп Бизнес, 2016. 480 с.

143. Смит А. Теория нравственных чувств / вступ. ст. Б. Е. Мееровского ; коммент. А. Ф. Грязнова. Москва : Республика, 1997. 352 с.

144. Smith V. L. An experimental study of competitive market behavior // Journal of political economy. 1962. Vol. 70, №. 2. P. 111–137.

145. Smith V. L. Experimental economics: Induced value theory // The American Economic Review. 1976. Vol. 66, №. 2. P. 274–279.

146. Smith V. L. Microeconomic systems as an experimental science // The American Economic Review. 1982. Vol. 72, №. 5. P. 923–955.

147. Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98, №. 6. P. 1325–1348.

148. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk // Handbook of the fundamentals of financial decision making : in 2 parts. New Jersey, 2013. Part. 1. P. 99–127.

149. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 240 с.

150. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 98–107.

151. Richard T. Ely. Behavioral Economics and Public Policy: a pragmatic perspective // American Economic Review: Papers and Proceedings. 2015.

№ 105(5). P. 1–33. URL : <http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20151108> (accessed date: 02.04.2019).

152. Hofstede G, Hofstede G. J., Minkov M. Cultures and Organisations. 3rd ed. New York : McGraw-Hill, 2010. 576 p.

153. Lazarenko V., Oleinyk A. Cultural Dimensions of Industrial Relations Modernisation: Peculiarities in Countries of Eastern Europe and States of Southern Africa // Proceeding Annual Congress of International Industrial Relations Assoc., Cape Town (SAR), March 20–23, 2012. Johannesburg, 2012. P. 258–273.

154. Radnitz S., Wheatley J., Zürcher Ch. The Origins of Social Capital: Evidence From a Survey of Post-Soviet Central Asia // Comparative Political Studies. 2009. Vol 42, iss. 6. P. 707–732. URL : <http://cps.sagepub.com/cgi/content/abstract/42/6/707> (accessed date: 07.12.2018).

155. Pew Global Attitudes Project «End of Communism Cheered but Now with More Reservations». Washington, 2009. URL : <http://www.pewglobal.org/files/pdf/267.pdf> (accessed date: 09.09.2018).

156. Длугопольський О. В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій: монографія. Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011. 632 с.

157. World Development Indicators // The World Bank. URL : <http://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators> (accessed date: 19.05.2019).

158. Антропов В. В. Социальная защита в странах Европейского союза : История, организация, финансирование, проблемы. Москва : Экономика, 2006. 271 с.

159. Холостова Е. И. Социальная политика и социальная работа. Москва : Торговая корпорация Дашков и К°, 2008. 216 с.

160. Григорьева И. А. Социальная политика и социальное реформирование в России в 90-х годах. Санкт-Петербург : Изд-во Северо-Западной акад. гос. службы, 1998. 235 с.

161. Чалюк Ю. А. Країнові моделі соціалізації економіки // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. 2014. № 2. С. 89–94.
162. Liana Ramona MOȘTENESCU. European social models // Asociația «Zamolxe». URL : <http://www.asociatia-zamolxe.ro/ru/node/281> (accessed date: 08.11.2018).
163. Жиглей І. В. Моделі соціальних держав та соціальний захист: екскурс в минуле та майбутнє // Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2008. № 4 (46). С. 71–79.
164. Нікілева Л. О. Порівняльна характеристика фінансових моделей соціального забезпечення та захисту населення в Україні і світі // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 3 (48). С. 77–82.
165. Боярчук Т. В. Особливості соціального захисту населення європейських країн // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2005. № 2. С. 170–174.
166. Esping-Andersen G. The three worlds of welfare capitalism. Princeton (New York) : Princeton Univ. Press, 1994. 248 p.
167. Оболенський О. Ю. Держава добробуту, соціально орієнтована ринкова система та адміністративна реформа // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». 2011. Вип. 9. С. 34–47. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvamu_ekon_2011_9_6 (дата звернення: 09.09.2018).
168. Titmuss R. Social Policy: an introduction. London : George Allen & Unwind, 1974. 160 p.
169. Джеймс Э., Сайлер М., Мутон П., Якушев Л. Международный опыт в области социальной защиты. Москва, 1994. URL : http://pensionreform.ru/files/6106/models_ss_94.pdf (дата обращения: 02.04.2019).
170. Бодров В. Г., Кредісов А. І., Леоненко П. М. Соціальне ринкове господарство. Київ : Либідь, 1995. 175 с.

171. Офіційне бюро статистики Європейського Союзу (Eurostat): офіційний сайт. URL : <http://ec.europa.eu/eurostat/> (дата звернення: 09.09.2018).
172. Захарін А. В. Удосконалення механізму податкового регулювання сталого економічного розвитку // *Фінанси України*. 2005. № 2. С. 92–100.
173. Buchanan J., Dwight R. L. Politics, Time and the Laffer Curve // *Journal of Political Economy*. 1982. № 90 (4). P. 816–891.
174. Меркулова Т. В., Биткова Т. В. Фискальные факторы устойчивого роста: анализ на основе системно-динамического подхода // *Фискальное регулирование циклических колебаний в экономике: теория и практика* : монография / под ред. А. Д. Данилова. Киев, 2013. С. 150–161.
175. Лондар С. Определение параметров кривой Лаффера для украинской экономики // *Бизнес-Информ*. 1998. № 13–14. С. 19–24.
176. Меркулова Т. В. Снижение налоговой нагрузки и эффект Лаффера: аргументы и заблуждения // *Налогообложение: проблемы науки и практики* : монография. Харьков, 2007. С. 28–42.
177. Меркулова Т. В. Эффект Лаффера в неоклассической теории и неoinституционализме // *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : економічна*. Донецьк, 2007. Вип. 31–1(117). С. 207–212.
178. Илларионов А., Пивоварова Н. Размеры государства и экономический рост // *Вопросы экономики*. 2002. № 9. С. 18–45.
179. Лук'яненко І. Г., Циганчук Н. А. Вплив зміни оподаткування доходів фізичних осіб на трудову мотивацію // *Економіка та прогнозування*. 2004. №4. С. 61–70.
180. Луніна І. Податкова політика України у контексті створення умов для економічного зростання // *Економіка України*. 2000. № 9. С. 37–47.
181. Мельник В. М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків // *Фінанси України*. 2006. № 1. С. 31–37.
182. Савченко А., Москалюк Н. Налог на прибыль предприятий как инструмент инвестиционной политики государства // *Экономика Украины*. 2003. № 3. С. 22–28.

183. Янцевич А. А., Меркулова Т. В. Вплив прогресивного оподаткування на нерівність: аналіз залежності нерівності від параметрів розподілу доходів і податкової прогресії // Економічна теорія. 2017. № 3. С. 23–38.
184. Пушкарева В. История финансовой мысли и политики налогов. Москва : Инфра-М., 1996. 192 с.
185. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі. Київ : Основи, 2001. 670 с.
186. Social welfare in socialist countries / ed. by J. Dixon, D. Macarov. London ; New York : Routledge, 1992. 473 p.
187. Шаяхметова В. Р. Изменения концепции социальной защиты населения в СССР и странах Совета Экономической взаимопомощи в период 1918–1990 гг. : дисс. ... канд. ист. наук. Пермь, 2013. URL : <http://www.dissercat.com/content/izmenenie-kontseptsii-sotsialnoi-zashchity-naseleniya-v-sssr-i-rossiiskoi-federatsii-1985-19> (дата обращения: 03.05.2019).
188. Кижикина В. В. Эволюция системы социальной защиты населения в России (сравнение со странами Европы) // Вестник Томского государственного университета. Серия «Экономика». 2013. № 3 (23). С. 80–94.
189. Підлипна Р. П. Аналіз видатків на соціальну сферу // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 6 (68). С. 222-228.
190. Романов П. В. Социальные изменения и социальная политика // Журнал исследований социальной политики. 2015. Т. 1, № 1. URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnye-izmeneniya-i-sotsialnaya-politika> (дата обращения: 03.05.2019).
191. Восточная Европа: 20 лет социальной трансформации : сб. науч. трудов / отв. ред. Ю. И. Игрицкий, Л. Н. Шаншиева. Москва : ИНИОН., 2010. 198 с.
192. Талкиджиев Н. Новые посткоммунистические иерархии: группы стран и социальные группы // Восточноевропейские исследования. 2005. № 2.

С. 80–84.

193. Poverty under post-comunism / ed. by I. Szelenyi. Sofia, 2002. 185 s.

194. Tilkidjiev N. Post-communist Structural and Values Inequalities: Occupational-class Basis for Democratic Consolidation. International Conference “Contemporary Structural and Value Changes in CEE Societies”, Belgrade, 18–19 November 2005. URL : <http://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/0038-0318/2006/0038-03180602113T.pdf> (accessed date: 09.09.2018).

195. Доброногов А. Социальная защита в странах СНГ с низкими доходами // Всемирный банк. 2003. URL : web.worldbank.org/archive/website00504/WEB/PDF/DOBRON-8.PDF (дата обращения: 09.09.2018).

196. Вилка И., Баумане-Витолия И., Ковалевская В. Положительные и отрицательные стороны социального капитала: примеры постсоветских стран // Бизнес. Общество. Власть. 2014. № 20. С. 1–27. URL : <http://www.hse.ru/mag/27364712/2014--20/135213124.html> (дата обращения: 09.09.2018).

197. Boissevan J. Friends of Friends: Networks, Manipulators and Coalitions // New York : St.Martin’s Press, 1974. 285 p.

198. Мельник В. П. Факторы доверия и недоверия в хозяйствовании // Научные труды ДонНТУ. Серия : экономическая. 2009. Вып. 37-1. С. 71–79.

199. McAllister D. J. Two faces of interpersonal trust // Research on negotiation in organizations / eds. R. J. Lewicki, R. J. Bies, V. H. Sheppard. Greenwich, 1997. Vol. 6. P. 87–112.

200. Купрейченко А. Психология доверия и недоверия. Москва : Ин-т психологии РАН, 2008. 571 с.

201. Панов Н. И. Квалификация преступлений, совершаемых путем обмана и злоупотребления доверием. Киев : УМК ВО, 1988. 80 с.

202. Борзенков Г. Разграничение обмана и злоупотребление доверием // Уголовное право. 2008. № 5. С. 4–7.

203. Сасаки М., 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. Т. 1, № 1. С. 20–35.

204. Bentley A. F. The Process of Government: A Study of Social Pressures. Chicago : University of Chicago Press, 1995. 533 p.

205. Олсон М. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп : пер. з англ. Київ : Лібра, 2004. 272 с.

206. Черкашина Т. О. Теорія колективної дії М. Олсона як інструмент аналізу сучасних суспільних рухів // Молодь в умовах нової соціальної перспективи (м. Київ, 20–21 березня 2012 р.) : зб. наук. праць. Київ, 2012. Вип.14,ч. 1. С. 521–527.

207. Коржов Г. Олігархічна природа сучасного політичного режиму в Україні // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Політичні науки». 2008. Вип. 3. С. 103–117.

208. Колодій А. «Олігархи» й «олігархія»: зміст понять та українська політична дійсність // Наукові записки НАУКМА. Політичні науки. 2001. Вип. 19. С. 31–35.

209. Горбатенко В. Олігархія // Політична енциклопедія / ред. Ю. Левенець, Ю. Шаповал та ін. Київ : Парламент. вид-во, 2011. С. 512.

210. Данилишин Б. М. Олігархізація української економіки перевищує 70% // Економічна правда. 2011. 27 черв. URL : <https://www.epravda.com.ua/news/2011/06/27/290198/> (дата звернення: 02.04.2019).

211. Бусол О. Ю. Олігархізація політичної влади в Україні як одна із специфічних форм організованої злочинності // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика) : наук.-практ. журн. Київ, 2011. № 2/3 (25/26). С. 46–54.

212. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти корупції // Відомості Верховної Ради України. 2007. № 49. С. 2048–2080.

213. Про ратифікацію Цивільної конвенції про боротьбу з корупцією // Відомості Верховної Ради України. 2005. № 16. Ст. 266.

214. Про запобігання корупції : Закон України від 14.10.2014., док. 1700-VII // Відомості Верховної Ради України. 2014. № 49. Ст. 2056. URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1700-18/page> (дата звернення: 09.09.2018).

215. Про державну службу : Закон України від 10.12.2015, док. № 889-VIII // Відомості Верховної Ради України. 2016. № 4. Ст. 43. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/889-19> (дата звернення: 09.09.2018).

216. Флейчук М. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації : монографія. Львів : Ахілл, 2008. 660 с.

217. Флейчук М. І. Корупція як деструктивний фактор розвитку підприємництва на прикладі країн з перехідною економікою // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Серія «Економічні науки». Вип. II : у 2 ч. Чернівці, 2006. Ч 1. С. 128–131.

218. Багрий-Шахматов Л. В. Социальные предпосылки коррупции, ее причины, условия и виды // Вісник Запорізького державного університету. 2003. №1. С. 3–8.

219. Бова А. А. Корупція в контексті політичного і соціально-економічного розвитку (деякі глобальні та регіональні тенденції) // Економічний часопис XXI. 2003. № 10. URL : <http://soskin.info/ea/2003/10/20031003.html> (дата звернення: 09.09.2018).

220. Порта Д., Ванучі А. Брудні оборудки. Учасники, ресурси та механізми політичної корупції. Київ : К.І.С., 2006. 302 с.

221. Мілер В., Гределанд О., Кошечкіна Т. Звичаєва корупція? Громадянин та уряд в посткомуністичній Європі. Київ : К.І.С., 2004. 328 с.

222. Rose Ackerman S. The Economics of Corruption // Journal of Political Economy. 1975. Vol. 4. P. 187–203.

223. Мельник М. І. Корупція: сутність, поняття, заходи протидії : монографія. Київ : Аттіка, 2001. 304 с.

224. Наумов А. Коррупция: причины и последствия // Научная жизнь: науч.-образоват. журн. 2008. № 1 (6). С. 14–15.

225. Гриценко А. А., Гриценко О. А. Хабарництво як інституційний комплекс // Економіка і прогнозування. 2005. № 2. С. 45–63.
226. Керей І. Корупція як основна причина економічної кризи // Економіка, фінанси, право. 2000. № 3. С. 26–28.
227. Гаращук В. М., Мухатаєв А. О. Актуальні проблеми боротьби з корупцією в Україні : монографія. Харків : Право, 2010. 144 с.
228. Мельник В. П. О «персональном государстве» в Украине // Институциональные проблемы эффективного государства : монография / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. Донецк, 2012. 372 с.
229. Міжнародна організація «Transparency International»: офіційний сайт. URL : <https://www.transparency.org/> (дата звернення: 09.09.2018).
230. Грецька-Миргородська В. В. Формування негативного соціального капіталу в період ринкової трансформації // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2018. Вип. 30. С. 7–11.
231. Грецька-Миргородська В. В. Негативні наслідки соціального капіталу: зміст і класифікація // Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 28–29 вер. 2018 р.). Одеса, 2018. С. 193–195.
232. Грецька-Миргородська В. В. Динаміка соціального забезпечення в Україні за період від початку ринкової трансформації // Ефективна економіка. 2019. № 7. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua> (дата звернення 07.06.2019).
233. Геєць В. М. Соціогуманітарні складові перспектив переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні // Економіка України. 2000. № 1. С. 4–11.
234. Про систему оподаткування : Закон України від 25.06.1991 № 1251-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. 1991. № 39. Ст. 510. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1251-12> (дата звернення: 09.09.2018).
235. Податковий кодекс України від 02.12.2010, док. № 2755-VI //

Відомості Верховної Ради України. 2011. № 13–14, № 15–16, № 17. Ст. 112.
URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 09.09.2018).

236. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 23.09.99, док. № 1105 // Відомості Верховної Ради України. 1999. № 46. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1105-14> (дата звернення: 09.09.2018).

237. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : Закон України від 2.03.2000, док. № 1533 // Відомості Верховної Ради України. 2000. № 22. Ст. 171. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1533-14> (дата звернення: 09.09.2018).

238. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08.07.2010, док. № 2464-VI // Відомості Верховної Ради України. 2011. № 2. Ст. 11. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17> (дата звернення: 09.09.2018).

239. Україна офіційно для ЄС – країна з ринковою економікою // Українська правда. 2005. 23 груд. URL : <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2005/12/23/4395255/> (дата звернення: 09.09.2018).

240. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення : Закон України від 19.10.2017, док. № 2168-VIII // Відомості Верховної Ради. 2018. № 5. Ст. 31. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19> (дата звернення: 09.09.2018).

241. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій : Закон України від 03.10.2017, док. № 2148-19 // Відомості Верховної Ради. 2017. № 40–41. Ст. 383. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2148-19> (дата звернення: 09.09.2018).

242. Гальчинський А. Час виправляти помилки // Віче. 2000. № 7. С. 77–83.

243. Milanovic B. Income, Inequality & Poverty during the Transition from Planned to Market Economy // World Bank. 1997. P. 156–162. URL : <http://documents.worldbank.org/curated/en/229251468767984676/pdf/multi->

page.pdf (accessed date: 09.09.2018).

244. Сычева В. С. Бедность и ее измерение // Социология: методология, методы, математическое моделирование. 2002. № 14. С. 176–188.

245. Гусев С. Держстат показав життя українців: грошей не вистачає, а пити і курити стали менше // Сьогодні. Україна. 2017. 14 серп. URL : <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/gosstat-pokazal-zhizn-ukraincev-deneg-ne-hvataet-a-pit-i-kurit-stali-menshe-1047044.html> (дата звернення: 24.03.2019).

246. World Development Report 2003: Sustainable Development in a Dynamic World –Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life // World bank. 2003. URL : <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/5985> (accessed date: 02.04.2019).

247. Гнибіденко І., Зайцев Ю. Середній клас в Україні: проблеми ідентифікації та становлення // Україна: аспекти праці. 2002. № 8. С. 11–14.

248. Либанова Э. Бедность в Украине: диагноз поставлен – будем лечить? // Зеркало недели. 2001. № 13. URL : https://zn.ua/ECONOMICS/bednost_v_ukraine_diagnoz_postavlen_budem_lechit.html (дата обращения: 09.09.2018).

249. Сахань І. Становлення середнього класу в Україні // Україна: аспекти праці. 2002. № 8. С. 3–5.

250. Кір'ян Т., Шаповал М. Середній клас – основа стабільності держави // Україна: аспекти праці. 2002. № 8. С. 17–23.

251. Україна у цифрах : стат. зб. / Державна Служба Статистики України. URL : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_ukr_zb.htm (дата звернення: 02.04.2019).

252. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003, док. № 1058 // Відомості Верховної Ради України. 2003, № 49. Ст. 376. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15> (дата звернення: 09.09.2018).

253. Правительство сохранило дефицит Пенсионного фонда // Интернет-издание UBR.ua. 2018. 11 янв. URL : <http://ubr.ua/finances/finance->

ukraine/pravitelstvo-sokhranilo-defitsit-pensionnoho-fonda--3862687 (дата
обращення: 09.09.2018).

254. Луценко О. Ситуацію будемо змінювати // Закон і бізнес. 2000. № 23
(3-9 черв.). С. 23–29.

255. Украина: поступь в XXI век. Стратегия экономической и
социальной политики на 2000–2004 гг.: Послание Президента Украины к
Верховной Раде Украины, 2000 г. // Голос Украины. 2000. № 19. С. 3–10.

256. Державна служба статистики України: офіційний сайт.
URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.09.2018).

257. Програма PFSoft. URL : <http://pf-soft.net/services/kursy-valut-nbu/2018/01/01.html> (дата звернення: 02.04.2019).

258. Міністерство фінансів : сайт. URL : <http://index.minfin.com.ua> (дата
звернення: 02.04.2019).

259. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності
окремих видів медичної допомоги : стат. зб. / Державна служба статистики
України. URL : [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/
publdomogosp_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm) (дата звернення: 02.04.2019).

260. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії :
Закон України від 5.10.2000, док. 2017-III // Відомості Верховної Ради
України. 2000. № 48. Ст. 409. URL :
<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/2017-14?lang=uk> (дата
звернення: 09.09.2018).

261. Концепція реформування системи соціальних послуг від 8.08.2012,
док. № 556-р // Кабінет Міністрів України. URL : [http://zakon2.rada.gov.ua/
laws/show/556-2012-%D1%80](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/556-2012-%D1%80) (дата звернення: 09.09.2018).

262. Про соціальні послуги : Закон України 19.06.2003 // Відомості
Верховної Ради України. 2003. № 45. Ст. 358. URL :
<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-15> (дата звернення: 09.09.2018).

263. Council of Europe. European Convention on Human Rights // European
Treaty Series. № 5. URL : <http://rm.coe.int/1680063765> (accessed date:

02.04.2019).

264. Council of Europe. European Social Charter // European Treaty Series. № 35. URL : <http://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/rms/090000168006b642> (accessed date: 02.04.2019).

265. Council of Europe. Additional Protocol to the European Social Charter // European Treaty Series. № 128. URL : <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/treaty/128> (accessed date: 02.04.2019).

266. Council of Europe. European Social Charter (revised) // European Treaty Series. № 163. URL : <http://www.coe.int/en/web/conventions/full-list/-/conventions/treaty/163> (accessed date: 02.04.2019).

267. Council of Europe. EUROPEAN SOCIAL CHARTER Social Rights Monitoring 2015: Children, Family et Migrants // Офіційний сайт Ради Європи. № 35. URL : <https://rm.coe.int/1680593f8c> (accessed date: 02.04.2019).

268. Council of Europe. EUROPEAN SOCIAL CHARTER Social Rights Monitoring 2016: Employment, training and equal opportunities // Офіційний сайт Ради Європи. № 35. URL : <https://rm.coe.int/16806ebc63> (accessed date: 02.04.2019).

269. Council of Europe. EUROPEAN SOCIAL CHARTER Social Rights Monitoring 2017: Health, Social Security and Social Protection // Офіційний сайт Ради Європи. № 35. URL : <http://rm.coe.int/press-briefing-highlights-conclusions-2017/168077fee0> (accessed date: 02.04.2019).

270. European Commission. European Pillar of Social Rights // Офіційний сайт Європейської комісії. URL : https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/social-summit-european-pillar-social-rights-booklet_en.pdf (accessed date: 02.04.2019).

271. Черленяк І. І. Про методику дослідження ідентифікації європейських соціальних стандартів // Стратегічні пріоритети. 2008. №. 4. С. 121–128.

272. Бедность и неравенство в странах Содружества независимых государств, 2016 // Европейская экономическая комиссия Организации

Объединенных Наций. 2016. URL : https://www.unecce.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.15/2016/Sem/WP5_USA_RUS.pdf (дата обращения: 09.09.2018).

273. Про громадські об'єднання : Закон України від 22.03.2012, док. № 4572 // Відомості Верховної Ради України. 2013. № 1. Ст. 1. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4572-17> (дата звернення: 09.09.2018).

274. Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності : Закон України від 15.09. 1999, док. № 1045 // Відомості Верховної Ради України. 1999. № 45. Ст. 397. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-14> (дата звернення: 09.09.2018).

275. Про політичні партії в Україні : Закон України від 5.04.2001, док. № 2365 // Відомості Верховної Ради України. 2001. № 23. Ст. 118. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2365-14> (дата звернення: 09.09.2018).

276. Про благодійну діяльність та благодійні організації : Закон України від 5.07.2012, док. № 5073 // Відомості Верховної Ради України. 2013. № 25. Ст. 252. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17> (дата звернення: 09.09.2018).

277. Діяльність громадських організацій в Україні : стат. зб. 2017 рік // Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2017/1_10_00_02_2017.htm (дата звернення: 09.09.2018).

278. The 2015 CSO Sustainability Index for Central and Eastern Europe and Eurasia» // United States Agency for International Development Bureau for Europe and Eurasia. URL : https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1861/Europe_Eurasia_CSOSIReport_2015_Update8-29-16.pdf (accessed date: 09.09.2018).

279. Про стан розвитку громадянського суспільства в Україні: загальні тенденції, регіональні особливості : аналіт. доп. Київ : НІСД, 2014. 78 с.

280. Панькова О. В. Доверие как основа формирования социального капитала в контексте развития человеческого потенциала Украины //

Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки. 2012. № 16. С. 101–109.

281. Андрущенко Г. І. Характер та особливості взаємозв'язку довіри і соціального капіталу // Український соціум. 2010. № 2. С. 7–12.

282. Патнам Р. Д., Леонарді Р., Нанетті Р. Й. Творення демократії: Традиції громадянської активності в сучасній Італії / пер. з англ. В. Ющенко. Київ : Основи, 2001. 302 с.

283. Стеценко Т. О. Довіра як складова соціального капіталу : автореф. дис. ... канд. соціол. наук : спец. 22.00.01 «Теорія та історія соціології» / НАН України, Інститут соціології. Київ, 2013. 16 с.

284. Наумкіна С. М., Варинський В. О. Місце довіри в системі соціального капіталу // Актуальні проблеми політики. 2016. Вип. 58. С. 57–65.

285. Геець В. М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України // Економічна теорія. 2010. № 3. С. 7–19.

286. Перспективы модернизации в Украине и тенденции изменения общественного сознания : Материалы «круглого стола» от 11 февр. 2013 / Институт социологии НАНУ. URL : <http://www.dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/20-rokiv-monitorinukraini.htm> (дата обращения: 09.09.2018).

287. Гоч Р. Динаміка довіри суб'єктам соціально-економічних відносин у сучасній Україні // Соціальні виміри суспільства : зб. наук. праць. 2012. Вип 4 (15). С. 241–256.

288. Український центр економічних та політичних досліджень імені О. Разумкова : офіційний сайт. URL : http://razumkov.org.ua/uploads/socio/2018_06_press_release_ua.pdf (дата звернення: 02.04.2019).

289. Буркинский Б. В., Горячук В. Ф. Социальный капитал: сущность, источники и структура, оценка // Экономика Украины. 2013. № 1 (606). С. 67–81.

290. Панькова О. В., Касперович О. Ю., Іщенко О. В. Розвиток

волонтерської діяльності в Україні як прояв активізації соціальних ресурсів громадянського суспільства: специфіка, проблеми та перспективи // Український соціум. 2016. № 2 (57). С. 25–39.

291. Про волонтерську діяльність : Закон України від 19.04.2011, док. № 3236-VI // Відомості Верховної Ради України. 2011. № 42. Ст. 435. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3236-17> (дата звернення: 09.09.2018).

292. Грецька-Миргородська В. В. Концепції соціалізації економіки: що нового вносить поведінковий підхід? // Науковий Вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. № 20. С. 117–121.

293. Грецька-Миргородська В. В. Поведінковий підхід в питаннях формування соціально-орієнтованої економіки на рівні місцевого самоврядування // Соціальне підприємництво: теорія, практика та міжнародний досвід : збірник матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Київ, 18 трав. 2018 р.). Київ, 2018. С. 125–129.

294. Грецькая В. В. Европейский опыт формирования и функционирования системы социально-рыночного хозяйства // Проблемы прискорення розвитку економіки // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Економічна». 2001. № 530. С. 17–20.

295. Грецька-Миргородська В. В. Інституалізація соціальних прав в Євросоюзі: аналіз тенденцій стандартизації // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Економічна». 2017. – Вип. 93. С. 41–47.

296. Hretska-Myrghorodska V., Maksymov M. Creation of a socially-oriented economy through territorial development strategies: behavioral approach // The Economies of the Balkan and the Eastern European Countries in the changing world: Warsaw, Poland, May 11–13, 2018: Book of abstracts. P. 73–74.

297. Грецька-Миргородська В. В. Особливості вибору моделі соціально-орієнтованої економіки в умовах ринкової трансформації // Вчені записки

Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». 2018. Т. 29, № 4. С. 6–11.

298. Грецька-Миргородська В. В. Формування соціально-орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу // Ефективна економіка. 2018. № 5. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua> (дата звернення 12.05.2019).

299. Грецька-Миргородська В. В., Максимов М. С. Концепції соціально-орієнтованої економіки та поведінковий підхід як змістовний базис для державної політики в сфері місцевого соціально-економічного розвитку // Бізнес Інформ. 2019. № 8. С. 83–94.

300. «What about Ukraine?» – Geert Hofstede Eye on Ukraine. URL : <https://geert-hofstede.com/ukraine.html> (accessed date: 21.09.2019).

301. Hofstede G. Cultural Constraints in Management Theories // Academy of Management Executive. 1993. № 7. P. 81–90.

302. Hofstede G. Dimensions of National Cultures in Fifty Countries and Three Regions // Expectations in Cross-cultural Psychology / eds J. Deregowski, S. Dziurawiec, R. Annis. Lisse (Holland): Swets & Zeitlinger, 1983. P. 335–355.

303. Lazarenko V. Ethnic Economics: Is a «Ukrainian Economic Model» Possible? // Prism. 2009. Vol. 1, № 23. P. 1–15.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Індекси соціокультурних детермінант поведінки суспільних суб'єктів

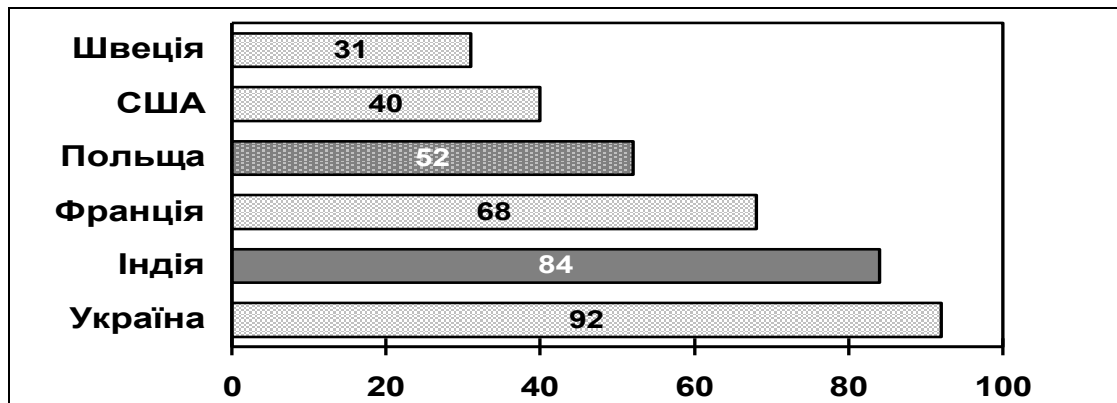


Рис. А.1. Дистанція застосування влади у суспільних інститутах

Джерела: Дані по Швеції, США, Франції та Індії адаптовані автором з [152, с. 26, 112]. Дані по Польщі та Україні представляють власні розрахунки автора, виконані на основі [299], [111, с. 14-15] та [300].

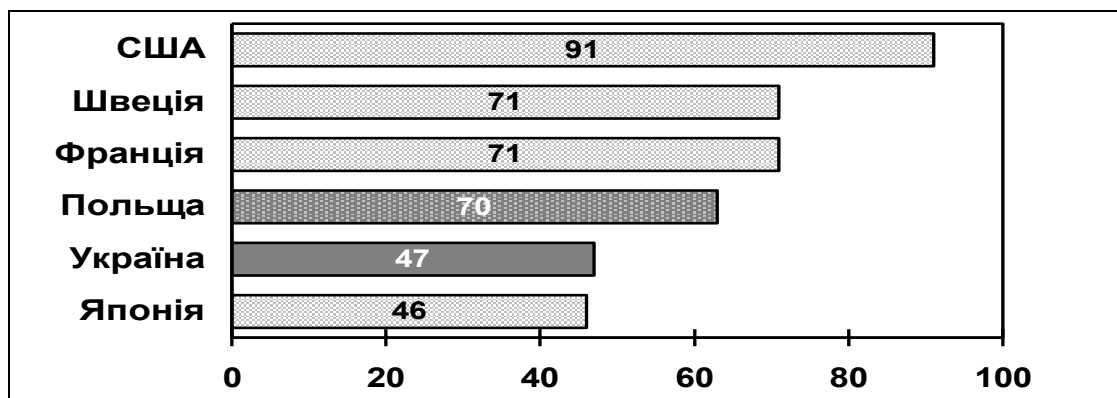


Рис. А.2. Індекс індивідуалізму/колективізму поведінки суб'єктів

Джерела: Дані по США, Швеції, Франції, Польщі та Японії адаптовані автором з [152, с. 51-52]. Дані по Україні представляють власні розрахунки автора, виконані на основі [111, с. 11, 14] та [300].

Продовження Додатку А

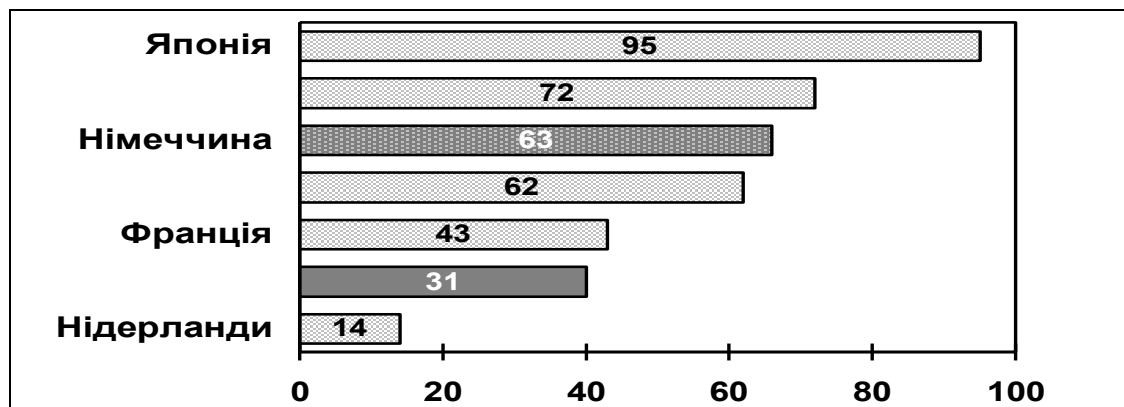


Рис. А.3. Індекс домінування чоловічих цінностей у суспільстві

Джерела: Дані по Нідерландам, США, Франції та Японії адаптовані автором з [301, с. 82] та [152, с. 53-54]. Дані по Німеччині, Україні та Росії представляють розрахунки В. Лазаренка та О. Олійника, подані у [153, с. 269].

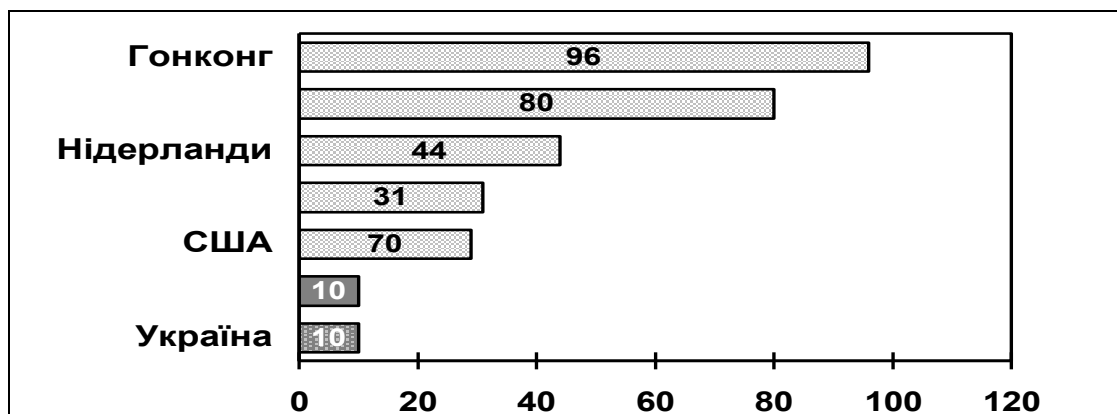


Рис. А.4. Індекс орієнтації суб'єктів на довгострокові наслідки дій

Джерела: Дані по Гонконгу, Японії, Нідерландам та США адаптовані автором з [302, с. 54-55] та [153, с. 259]. Дані по Німеччині, Росії та Україні представляють власні розрахунки автора, виконані на основі [303, с. 12-14], [112, Р. 269-270] та [113, с. 26, 38].

Закінчення Додатку А

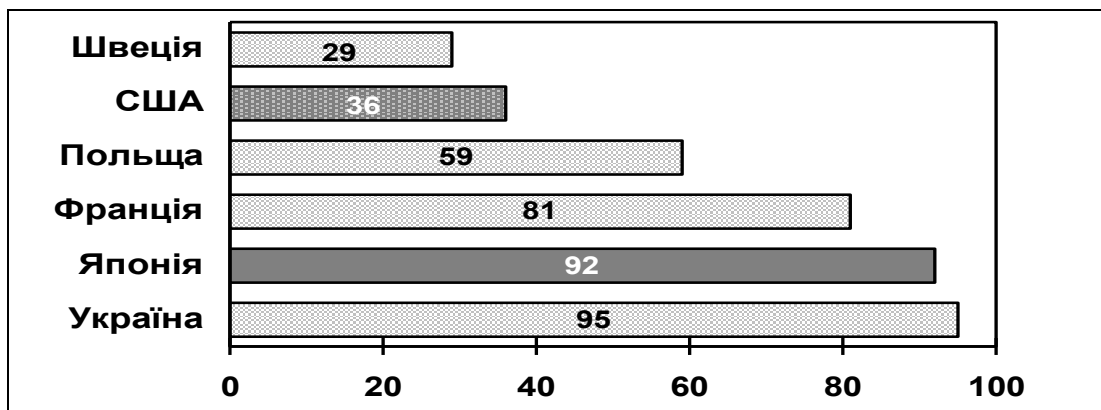


Рис. А.5. Індекс схильності суб'єктів до уникання невизначеності

Джерела: Дані по США, Швеції та Франції адаптовані автором з [302, с. 83]; [152, с. 59, 84]. Дані по Польщі, Україні та Японії представляють розрахунки В. Лазаренка та О. Олійника, подані у [153, с. 267].

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1

**Податкове навантаження з урахуванням соціальних внесків
у європейських країнах, % до ВВП**

	2004	2009	2014	2016
ЄС-28	37,3	37,1	38,7	38,9
Данія	46,4	45,0	48,9	46,4
Франція	42,1	41,9	45,6	45,6
Бельгія	43,6	42,7	45,5	44,4
Фінляндія	41,8	40,9	43,8	44,1
Швеція	45,6	44,1	42,6	44,1
Італія	39,1	41,7	43,2	42,6
Австрія	42,2	41,1	42,8	42,3
Угорщина	36,9	38,9	38,1	39,3
Німеччина	37,0	38,0	38,2	39,0
Норвегія	42,3	41,2	38,8	38,9
Греція	30,5	30,8	35,7	38,8
Хорватія	36,4	36,4	36,6	37,8
Словенія	37,4	36,4	36,4	36,6
Чеська Республіка	34,6	32,2	33,9	34,7
Естонія	31,2	34,9	32,6	34,5
Португалія	30,1	29,9	34,2	34,4
Польща	31,9	31,2	31,9	33,4
Іспанія	34,1	29,8	33,6	33,3
Словацька Республіка	31,6	28,8	31,0	32,2
Латвія	27,7	27,6	29,8	31,2
Литва	29,0	30,2	27,5	29,8
Болгарія	31,7	27,2	28,4	29,0
Ірландія	29,6	28,1	29,0	23,3

Джерело: складено автором за даними [171].

Таблиця Б.2

**Податкове навантаження в європейських країнах, прямі податки
(у % до ВВП)**

	2004	2009	2014	2016
ЄС-28	12,4	12,4	13,1	13,3
Данія	29,2	28,6	33,3	30,2
Швеція	19,8	18,5	17,8	18,8
Бельгія	17,0	15,7	17,8	17,1
Фінляндія	17,3	15,8	16,7	16,8
Норвегія	20,6	19,8	17,4	15,7
Франція	11,4	10,9	13,1	13,0
Австрія	13,4	12,6	13,8	13,0
Німеччина	10,4	11,3	12,2	12,9
Ірландія	13,0	12,0	13,0	10,7
Іспанія	10,7	9,8	10,7	10,5
Греція	8,2	8,8	9,8	10,4
Латвія	7,6	7,0	7,8	8,4
Естонія	7,9	7,4	7,5	7,7
Чеська Республіка	8,9	7,1	7,3	7,6
Угорщина	8,9	9,7	6,8	7,5
Словенія	8,1	8,1	7,2	7,4
Словацька Республіка	6,4	5,8	6,8	7,3
Польща	6,3	7,2	6,8	7,1
Хорватія	5,9	7,1	6,3	6,6
Литва	8,7	5,9	5,0	5,7
Болгарія	5,8	5,5	5,7	5,6

Джерело: складено автором за даними [171].

ДОДАТОК В

Довіра до національного уряду в країнах Євросоюзу

	скоріше довіряю, %	скоріше не довіряю, %
Нідерланди	78	21
Швеція	72	26
Люксембург	70	24
Фінляндія	66	31
Німеччина	64	32
Австрія	60	37
Данія	60	35
Іспанія	18	79
Словенія	17	80
Греція	13	86
Євросоюз (28)	40	56

Джерело: складено автором на основі даних: [Designing Europe's future: Trust in institutions. – [Електронний ресурс]. URL: <http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/index.cfm/Survey/getSurveyDetail/instruments/SPICIAL/surveyKy/2173> (accessed date: 02.04.2019)].

ДОДАТОК Г

Динаміка індексів сприйняття корупції

	1998	1999	2000	2001	2002	2004	2006	2008	дисперсія	Середнє значення	К-т варіації
Словенія		60	55	52	60	60	64	67	0,219	5,971	0,078
Естонія	57	57	57	56	56	60	67	66	0,177	5,950	0,071
Чеська Республіка	48	46	46	39	37	42	48	52	0,222	4,475	0,105
Угорщина	50	52	52	53	49	48	52	51	0,026	5,088	0,032
Латвія	27	34	34	34	37	40	47	50	0,499	3,788	0,186
Словацька Республіка	39	37	35	37	37	40	47	50	0,252	4,025	0,125
Польща	46	42	41	41	40	35	37	46	0,130	4,100	0,088
Хорватія			37	39	38	35	34	44	0,105	3,783	0,086
Грузія		23		23	24	20	28	39	0,438	2,306	0,287
Румунія	30	33	29	28	26	24	31	38	0,164	2,988	0,135
Болгарія		33	35	39	40	41	40	36	0,079	3,771	0,075
Китай		34	31	35	35	34	33	36	0,023	3,400	0,044
Литва				48	48	46	48	36	0,218	4,520	0,103
Молдова		26	26	31	21	23	32	29	0,141	2,686	0,140
Вірменія	25					31	29	29	0,048	2,290	0,095
Україна	28	26	15	21	24	22	28	25	0,162	2,363	0,171
Казахстан			30	27	23	22	26	22	0,087	2,500	0,118
Росія	24	24	21	23	27	28	25	21	0,056	2,413	0,098
Білорусь	39	34	41		48	33	21	20	0,908	3,371	0,283
Азербайджан		27	15	20	20	19	24	19	0,128	2,057	0,174
Киргизія		22				22	22	18	0,030	2,100	0,082
Узбекистан			24	27	29	23	21	18	0,132	2,367	0,154

Джерело: власні розрахунки автора за даними [94].

ДОДАТОК Д

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

I. Праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

Статті в зарубіжних наукових фахових виданнях та прирівняних до них вітчизняних виданнях, що включені до міжнародних наукометричних баз:

1. Грецька-Миргородська В.В. Особливості вибору моделі соціально-орієнтованої економіки в умовах ринкової трансформації // Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». 2018. № 4. Том 29 (68). С. 6-11 (*Index Copernicus*). (0,67 д.а.).
2. Грецька-Миргородська В.В. Формування соціально-орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу // Ефективна економіка. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> (*Index Copernicus*). (0,49 д.а.).
3. Грецька-Миргородська В.В. Концепції соціалізації економіки: що нового вносить поведінковий підхід? // Науковий Вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. № 20. С. 117-121 (*Index Copernicus*). (0,74 д.а.).
4. Грецька-Миргородська В.В. Формування негативного соціального капіталу в період ринкової трансформації // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2018. Вип. 30. Ч. 3. С. 7-11 (*Index Copernicus*). (0,76 д.а.).
5. Грецька-Миргородська В.В. Динаміка соціального забезпечення в Україні за період від початку ринкової трансформації // Ефективна економіка. 2019. № 7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> (*Index Copernicus*). (0,34 д.а.).
6. Грецька-Миргородська В.В., Максимов М.С. Концепції соціально-орієнтованої економіки та поведінковий підхід як змістовний базис

для державної політики в сфері місцевого соціально-економічного розвитку // Бізнес Інформ. 2019. № 8. С. 83-94 (*Index Copernicus*). (1,11 д.а.).

Статті у наукових фахових виданнях України:

7. Грецькая В.В. Европейский опыт формирования и функционирования системы социально-рыночного хозяйства // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна». 2001. № 530. С. 17-20 (0,42 д.а.).

8. Грецька-Миргородська В.В. Інституалізація соціальних прав в Євросоюзі: аналіз тенденцій стандартизації // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна». 2017. Вип. 93. С. 41-47. (0,4 д.а.).

II. Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

(тези доповідей):

9. Грецькая В.В. Использование германского опыта для формирования социально-рыночной экономики в Украине // Пермский регион: история, современность, перспективы: Материалы Международной научно-практической конференции, 3-5 февраля 2001 г. : тезисы докл. Березники, Верхнекамский госуниверситет, 2001. С. 323-325 (0,05 д.а.).

10. Грецька-Миргородська В.В. Показники соціально-орієнтованої економіки та фактори, що їх формують // Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети: збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції, 19-20 січня 2018 р.: тези доп. Запоріжжя, Східноукраїнський інститут економіки та управління, 2018. Ч. 1. С. 55-59 (0,08 д.а.).

11. Hretska-Myrghorodska V. and Maksymov M. Creation of a socially-oriented economy through territorial development strategies: behavioral approach // The Economies of the Balkan and Eastern European Countries in the changing World: Book of abstracts, 11-13 May 2018 : abstr. Warsaw, 2018. P. 73-74. URL: <http://ebeec.teikav.edu.gr/documents/2019/ebeec2019abstracts.pdf> (accessed date: 09.09.2018) (0,1 д.а.).

12. Грецька-Миргородська В.В. Поведінковий підхід в питаннях формування соціально-орієнтованої економіки на рівні місцевого самоврядування // Соціальне підприємництво: теорія, практика та міжнародний досвід : зб. матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, 18 травня 2018 р. : тези доп. Київ, 2018. С. 124-127. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/Faculty_of_Economics_and_Administration/news/20180613/18-5454.pdf. (дата звернення 09.09.2018) (0,14 д.а.).

13. Грецька-Миргородська В.В. Негативні наслідки соціального капіталу: зміст і класифікація // Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 28-29 вересня 2018 р.: тези доп. Одеса: Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, 2018. С. 193-195 (0,11 д.а.).

14. Грецька-Миргородська В.В. Особливості вибору моделі соціально-орієнтованої економіки в Україні // Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції, 10 листопада 2018 р. : тези доп. Полтава, Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2018. Ч. 2. С. 15-16 (0,02 д.а.).

ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Международная научно-практическая конференция «Пермский регион: история, современность, перспективы» (м. Березники, Верхньокамський державний університет, 3-5 лютого 2001 р.), очна участь, опубліковано тези доповіді;

2. II-га Міжнародна науково-практична конференція «Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети» (м. Запоріжжя, Східноукраїнський інститут економіки та управління, 19-20 січня 2018 р.), очна участь, опубліковано тези доповіді;

3. International Congress «The Economies of the Balkan and Eastern European Countries in the Changing World» (м. Варшава, Польща, 11-13 травня

2018 р.), очна участь, опубліковано тези доповіді;

4. Міжнародна науково-практична конференція «Соціальне підприємництво: теорія, практика та міжнародний досвід» (м. Київ, Київський національний економічний університет, 18 травня 2018 р.), очна участь, опубліковано тези доповіді;

5. Міжнародна науково-практична конференція «Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища» (м. Одеса, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, 28-29 вересня 2018 р.), очна участь, опубліковано тези доповіді;

6. Міжнародна науково-практична конференція «Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та права» (м. Полтава, Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 10 листопада 2018 р.), очна участь, опубліковано тези доповіді.

ДОДАТОК Є

Документи про впровадження результатів дисертаційного дослідження



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

61022, м. Харків, майдан Свободи, 4, факс +38 057 705-02-41, тел. +38 057 705-12-47, +38 057 707-52-31,
E-mail: univer@karazin.ua, код ЄДРПОУ 02071205

27.06.2019, № 4002/51
на № _____

До спеціалізованої вченої ради Д 64.051.01
Харківського національного
університету імені В.Н. Каразіна

ДОВІДКА ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ

результатів дисертаційної роботи

на тему «Особливості формування соціально-орієнтованої економіки в
транзитивних суспільствах»

Грецької-Миргородської Вікторії Вікторівни

Даним актом підтверджуємо, що результати дисертаційної роботи Грецької-Миргородської Вікторії Вікторівни на тему «Особливості формування соціально-орієнтованої економіки в транзитивних суспільствах» використовуються на факультеті міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна при розробці методичного забезпечення дисциплін «Економічна теорія», «Макроекономіка», «Економічна історія», що дозволило збагатити лекційний матеріал та розширити знання студентів, що вивчають відповідні курси.

Довідка видана для подання в спеціалізовану вчену раду за місцем захисту дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.

В.о. декана факультету
міжнародних економічних відносин
та туристичного бізнесу



А.П. Гуслев

Продовження Додатку Є



У К Р А І Н А

ХАРКІВСЬКА МІСЬКА РАДА
ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ
ВИКОНАВЧИЙ КОМІТЕТ



ДЕПАРТАМЕНТ БЮДЖЕТУ І ФІНАНСІВ

майдан Конституції, 7, м. Харків, 61200
тел. +38 (057) 731-60-18, факс +38 (057) 731-59-25
E-mail: gubf@city.kharkov.ua, код ЄДРПОУ 24272973

21.05.2019 № 8-04/89/1

на № _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Грецької-Миргородської Вікторії Вікторівни

«Особливості формування соціально орієнтованої економіки в транзитивних
суспільствах»

Ця довідка надана в тому, що наукові розробки щодо формування соціально орієнтованої економіки на рівні місцевого самоврядування, запропоновані у кандидатській дисертації Грецької-Миргородської В.В. на тему «Особливості формування соціально орієнтованої економіки в транзитивних суспільствах» використовуються для розвитку ефективної роботи фінансових органів.

Розроблені методи та інструментарій використано у роботі виконавчих органів міської ради при розробці цільових програм фінансового розвитку.

Довідка видана без фінансових зобов'язань перед автором.

Заступник міського голови,
директор Департаменту
бюджету і фінансів



Т.Д. ТАУКЕШЕВА