

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова праця  
на правах рукопису

**БАГМЕТ КСЕНІЯ ВІКТОРІВНА**

УДК: 330.336:330:338.2 (043.5)

**ДИСЕРТАЦІЯ**

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН  
СОЦІАЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Спеціальність 08.00.03 – економіка та управління  
національним господарством  
08 – Економічні науки

Подається на здобуття наукового ступеня  
доктора економічних наук

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

К. В. Багмет

Науковий консультант:  
Васильєва Тетяна Анатоліївна  
доктор економічних наук,  
професор

Суми – 2019

## АНОТАЦІЯ

Багмет К.В. Державне регулювання інституційних змін соціального сектору національної економіки. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. – Сумський державний університет, Суми, 2019.

Дисертаційна робота присвячена розробленню теоретико-методологічного та методичного підґрунтя державного регулювання інституційних трансформацій у соціальному секторі національної економіки в контексті гармонізації економічного розвитку та соціального прогресу відповідно до концепції інклюзивного економічного зростання.

У дисертації запропоновано визначення соціального сектора національної економіки як об'єкта державного регулювання за інституційною побудовою та функціональною структурою. Виділено загальні тенденції розвитку національної економіки різних країн, які свідчать про зміну економічної ролі соціального сектора, що вимагає зміни підходів до його державного регулювання.

У роботі обґрунтовано, що теоретичним базисом державного регулювання соціального сектора національної економіки є концепція інклюзивного економічного зростання, відповідно до принципів якої державне регулювання соціального сектора доцільно розглядати як складову структурної політики, що має на меті підвищення потенціалу зростання національної економіки у довгостроковій перспективі шляхом розширення пропозиції соціальних послуг з боку суб'єктів соціального сектора, зростання продуктивної зайнятості через розвиток кооперативних форм підприємництва, соціального підприємництва, зменшення трансакційних витрат.

У роботі також обґрунтоване комплексне бачення інституційної якості соціального сектора національної економіки. Інституційну якість соціального сектора національної економіки запропоновано визначати як комплексну характеристику здатності соціального сектора національної економіки

забезпечувати надання соціальних публічних послуг тієї якості, яка відповідає визначеним державою соціальним стандартам, здатності інститутів соціального сектора національної економіки адекватно реагувати на зміни векторів суспільно-економічного розвитку, узгодженості структури інститутів соціального сектора з чинною інституційною структурою національної економіки, здатності швидко трансформувати цю структуру без втрати динамічної стійкості.

У роботі розроблено методологію оцінювання соціально-економічної віддачі як однієї з детермінант державного регулювання системи надання соціальних послуг. Розрахунок базується на визначенні інтегрального індексу, який агрегує індикатори соціальних результатів розвитку систем освіти, охорони здоров'я та соціального захисту. Це дозволило визначити пріоритети реформування системи надання соціальних послуг в Україні, розширити межі аналізу результативності політики економічного регулювання соціального сектора національної економіки.

У дисертації проведено емпіричний аналіз економічної конвергенції та конвергенції інституційної якості соціального сектору країн Європи, за результатами якого встановлено наявність дивергенції між соціальними та економічними траєкторіями розвитку досліджуваних країн. Обґрунтовано, що в Україні необхідна трансформація інститутів, що формують систему освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, тобто створення такої моделі регулювання соціального сектора національної економіки, яка б за інших рівних умов максимізувала інституційну якість соціального сектора.

У дисертації запропоновано методологію визначення відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки, що зумовлене неповним використанням людського капіталу і виражається у недоотриманні ВВП. Інтегральний характер цього показника дозволив урахувати економічні, інституційні та соціальні детермінанти розвитку соціального сектора національної економіки, як узагальнено, так і за окремими складовими, що дає можливість розширити аналітичну рамку державного

регулювання соціального сектора та визначити напрями регулюючого впливу за конкретною складовою. Показника відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки у роботі запропоновано також визначати індикативне значення ВВП-розриву на душу населення, як економічну характеристику потенційно можливих втрат.

Проведено аналіз залежності відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки та його складових від економічних, соціальних та інституційних факторів. Економічними факторами взято: ВВП на душу населення країни, економічна нерівність, інституційними – якість базових інститутів, соціальними – рівень бідності. Аналіз виявив, що рівень економічного розвитку має обмежений вплив значення відносного рівня втрат проте за складовими «рівня соціального захисту на ринку праці» та «розвиток соціальної інфраструктури» встановлена пряма залежить від рівня економічного розвитку. Загалом отримані результати оцінок свідчать про неоднорідність розвитку економічних, соціальних та інституційних детермінант розвитку соціального сектора між різними групами країни, пріоритетність для України розвитку соціальної інфраструктури.

У дисертації також проведено дослідження впливу ефективності державного управління розвитку соціального сектора національної економіки. За результатами встановлено, що за індикаторами «верховенство права» і «якість регулювання» наявний статистично значущий прямий вплив на індекс якості соціальних послуг, що можна вважати підтвердженням комплементарності базових інститутів та інститутів соціального сектора. Важливо, що ефективність уряду (governance effectiveness) має прямий істотний вплив на розвиток соціального сектора національної економіки, що підтверджує необхідність удосконалення системи публічного менеджменту, яке має супроводжуватися формуванням якісного правового середовища.

Досліджено роль соціального капіталу як драйвера інклюзивного економічного зростання. Обґрунтовано необхідність регулювання процесів розвитку соціального капіталу виходячи з триалістичності його сутнісних

ознак: як інституту, як фактору продуктивності та як суспільного блага. Методологічна функція соціального капіталу як драйвера інклюзивного зростання національної економіки впливає із його здатності трансформувати інституційні імпульси у ресурс, використання якого призводить до зростання економічних результатів функціонування національної економіки.

Проведений емпіричний аналіз зв'язку між динамікою економічного зростання та динамікою складових соціального капіталу, оцінених на основі індексів соціального розвитку для двадцяти країн засвідчив, що темпи економічного зростання позитивно впливають на рівень інклюзії меншин. За цим індикатором вплив є найбільш сильним, що пояснюється розширенням економічних можливостей для більшого рівня інклюзії в результаті економічного зростання. Виявлена обернена залежність між темпами економічного зростання та ступенем участі у місцевих добровільних об'єднаннях та рівнем міжособистісної безпеки та довіри, що свідчить про економічну раціональність поведінки індивідів – реакція раціонального індивіда, який у період економічного спаду шукає додаткові ресурси для отримання вигід через розвиток взаємодії, кооперації тощо. Результати аналізу також свідчать про тісний зв'язок між зміною складових соціального капіталу та показниками економічної нерівності. Від'ємне значення кореляції між соціальним капіталом та рівнем бідності свідчить про втрати національної економіки соціального капіталу внаслідок зростання частки бідних. Спостерігається також прямий зв'язок між ефективністю державного регулювання та усіма складовими соціального капіталу, що підтверджує вплив інституційної детермінанти розвитку на соціальний капітал.

У дисертації обґрунтовано концептуальні засади формування стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки, що передбачає створення інституційно-економічного середовища, в якому через розвиток ринково-когерентних та суспільно-когерентних взаємодій забезпечується досягнення економічного зростання із одночасним досягненням соціальних цілей за визначеними таргетами

державного регулювання. Стратегічним напрямом державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки визначено поступове зміщення від інститутів перерозподілу доходів до інститутів співучасті.

У роботі також запропонована класифікація моделей взаємодії стейкхолдерів в процесі реалізації соціальних програм та проектів.

Обґрунтовано методологічний підхід до інтегрального оцінювання ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки. Запропонований підхід передбачає побудову двох моделей для оцінювання відносної ефективності використання інституційного потенціалу соціального сектора національної економіки та фінансових ресурсів, спрямованих у розвиток соціального сектора національної економіки. За результатами оцінювання виявлено, що для України пріоритетним є розвиток соціальної інфраструктури і механізмів соціального захисту на ринку праці. Також оцінено резерв потенційного зростання якості соціальних послуг та резерв фінансових ресурсів, що може бути перерозподілений на реалізацію пріоритетних напрямів розвитку соціального сектора.

На основі експозиції відносної ефективності використання потенціалу соціального сектора національної економіки та відносної ефективності фінансування соціального сектора національної економіки обґрунтована чотири типи стратегій державного регулювання соціального сектора національної економіки: стратегія утримання позицій, стратегія трансформації моделей фінансування з метою підвищення якості соціальних послуг, стратегія оптимізації фінансування для підтримання досягнутого рівня якості соціальних послуг, стратегія нарощування як ефективності використання потенціалу, так і ефективності фінансування соціального сектора. Для України визначено, що необхідно суттєво переглянути систему соціального захисту, збільшувати і покращувати якість соціальної інфраструктури.

Ключові слова: національна економіка, державне регулювання, інклюзивне економічне зростання, соціальний сектор, інституційні зміни, інституційна якість, соціальний капітал.

## SUMMARY

Bagmet KV State regulation of institutional changes at the social sector of the national economy. – Manuscript.

The dissertation for obtaining of scientific degree of doctor of economic science on speciality 08.00.03 – Economics and management of national economy. – Sumy State University, Sumy, 2019.

The dissertation is devoted to the development of theoretical and methodological foundations of state economic policy to ensure institutional transformations in the social sector in the context of harmonization of economic growth and social progress. The dissertation proposes the definition of the social sector of the national economy as an object of state regulation by institutional structure and functional structure, the results of the analysis allowed to highlight the general trends of economies development of different countries, which testify to the changing economic role of the social sector.

The theses substantiates the essence of the institutional quality of the social sector of the national economy as a complex characteristic of its ability to provide social public services of the quality that meets the state social guarantees (standards), the ability of social sector institutions to adequately respond to the vectors of socio-economic development changing, harmonization with an existing institutional structure, the ability to rapidly transform this structure without loss of dynamic stability.

The methodology for identification of the determinants of state regulation of the social services delivery system coming from the assessment of socio-economic returns is proposed, based on the definition of an integral index that aggregates indicators of social outcomes of education, health and social protection systems.

According to the results of the analysis of economic convergence and convergence of social sector quality of some European Union and Eastern Partnership countries and the existence of divergence between social and economic trajectories of development of these countries is defined.

It is proposed in the theses to determine the relative level of loss of development potential of the social sector of the national economy, which causes the under-utilization of human capital and is expressed in the lack of GDP. The integral nature of this indicator made it possible to consider the economic, institutional and social determinants of social sector development.

Panel data on the impact of institutional quality (public administration effectiveness) on the development of the social sector is analysed, which revealed that the quality of government regulation (government effectiveness) has a direct significant impact on the development of the social sector.

The role of social capital is explored. In the tripartite essence, social capital integrates functions (transformational, informational, motivating and supporting) and acts as a driver of inclusive economic growth. It transforms institutional impulses into a resource (an additional factor of productivity), which in a particular institutional and economic environment ensures the growth of economic results of the functioning of the national economy. An empirical analysis of the relations between economic growth and the dynamics of social capital development has identified a link between changes in social capital components and indicators of economic inequality. The results also revealed a direct link between economic and non-economic inequality, in particular – gender. The negative value of the correlation between social capital and the poverty rate indicates the losses of social capital due to the increase in the share of the poor. There is also a direct link between the effectiveness of government regulation and all components of social capital, which confirms the impact of institutional determinants of development on social capital.

The theses elaborates the conceptual bases for designing of the strategy of state regulation of institutional changes at the social sector of the national economy, which envisages the creation of an institutional and economic environment where



economic growth is achieved simultaneously with achieving social goals by defined targets through the development of market-coherent and socially-coherent interactions. The strategic direction of state regulation of the institutional changes of the social sector does not define the gradual shift from the institutions of income redistribution to the institutions of complicity.

Based on the evaluation of the effectiveness of the state regulation of the social sector of national economy and the proposed methodology, it is defined that the most priority for Ukraine is the development of social infrastructure and the development of social protection mechanisms at the labour market. The use of financial resources has demonstrated the need for a significant improvement in the health financing system.

Keywords: national economy, state regulation, inclusive economic growth, social sector, institutional changes, institutional quality, social capital.

## СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ

### *Монографії*

1. Багмет К. В. Інституційні зміни у соціальному секторі національної економіки: теоретичні засади та напрямки державного регулювання: монографія. Суми: Ярославна, 2019. 320 с. (18,6 друк. арк.)

2. Васильєва Т. А., Багмет К. В., Полях С. С. Інноваційні фінансові інструменти підтримки соціальної безпеки. / *Управління інноваційною складовою економічної безпеки: монографія* / за ред. Прокопенко О.В. (гол. ред.), Школи В.Ю., Щербаченко В.О. Суми: ТОВ «Триторія», 2017. Т.4. С. 218-234, (0,69 друк. арк.). *Особистий внесок: систематизовано переваги та недоліки інструментів фінансування соціальних програм (0,38 друк. арк.).*

### *Публікації у зарубіжних наукових виданнях*

3. Vasilyeva, T., Lyeonov, S., Adamičková, I., Bagmet, K. Institutional Quality of Social Sector: the Essence and Measurements. *Economics and Sociology* (Scopus, Web of Science та ін.). 2018. № 11(2). P. 248-262 (1,1 друк. арк.). *Особистий внесок: розроблено модель оцінювання інституційної якості СС НЕ (0,8 друк. арк.).*

4. Bilan Y., Vasilyeva T., Lyeonov S., Bagmet K. Institutional complementarity for social and economic development. *Business: Theory and Practice* (Scopus та ін.). 2019. № 20. P.103-115 (1,27 друк. арк.). *Особистий внесок: оцінено взаємозв'язок між якістю базових інститутів НЕ та інституційною якістю СС (0,9 друк. арк.).*

### *Публікації у наукових фахових виданнях України*

5. Багмет К. В. Фінансування соціальних інвестицій: перспективи та ризику. *Бізнес Інформ* (Ulrichsweb та ін.). 2017. № 3. С. 302-306 (0,51 друк. арк.).

6. Багмет К. В. Інституційні зміни: пошук шляхів створення ефективних інститутів соціальної сфери. *Економічний форум* (Index Copernicus та ін.). 2017. № 4. С. 263-270 (0,63 друк. арк.).

7. Багмет К. В. Інституційні взаємодії: теорія і методологія дослідження. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка* (Google Scholar). 2017. №22 (5). С. 8-12 (0,65 друк. арк.).

8. Багмет К. В. Трансформація системи соціального захисту: пошук оптимального підходу. *Економіка. Фінанси. Право* (Index Copernicus та ін.). 2017. № 4. С. 39-43 (0,47 друк. арк.).

9. Багмет К.В. Соціальна економіка vs економіка спільного доступу: пошук спільних принципів. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка* (Google Scholar та ін.). 2017. № 1. С. 27-33 (0,58 друк. арк.)

10. Багмет К.В. Соціальна рентабельність як інструмент узгодження інтересів стейкхолдерів в контексті державного регулювання інституціональних змін соціального сектору національної економіки. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка* (Google Scholar та ін.). 2017. №2. С. 73-78 (0,43 друк. арк.).

11. Багмет К.В. Соціальне підприємництво: досвід та перспективи розвитку. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка* (Google Scholar та ін.). 2017. №3. С. 145-151 (0,53 друк. арк.).

12. Багмет К.В., Скляр І.Д. Місце та роль інформаційної складової у системі державного регулювання соціального інвестування. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка* (Google Scholar та ін.) 2017. №4. С. 86-90 (0,4 друк. арк.). *Особистий внесок: обґрунтовано місце та роль інформаційної складової у механізмах соціального інвестування* (0,3 друк. арк.).

13. Kyrychenko K. I., Samusevych Y. V., Liulova L. Y., Bagmet K. V. Innovations in country's social development level estimation. *Marketing and Management of Innovations* (Web of Science та ін.). 2018. № 2. P.113–128 (1,14 друк. арк.). *Особистий внесок: проведено порівняння підходів до групування соціальних показників* (0,1.друк. арк.).

14. Багмет К., Люльов О., Скляр І. Довгостроковий вплив соціальних програм у контексті інституціональних змін національної економіки: загальні

підходи до оцінювання й державного регулювання. *Проблеми і перспективи економіки та управління* (ROAD та ін.) 2018. № 1. С. 17-23 (0,56 друк. арк.).  
*Особистий внесок: обґрунтовано підходи до визначення довгострокового впливу соціальних програм* (0,3 друк. арк.).

15. Багмет К.В., Люльов О.В. Державне регулювання інституційних трансформацій соціального сектора через вимірювання результатів інвестицій впливу. *Вісник Харківського національного аграрного університету. Серія: Економічні науки* (Index Copernicus та ін.) 2018. № 3. С. 44-52 (0,48 друк. арк.).  
*Особистий внесок: обґрунтовано необхідність та завдання ДР інституційних трансформацій СС НЕ* (0,38 друк. арк.).

16. Багмет К., Люльов О. Соціальна цінність як критерій державного регулювання інституціональних змін соціального сектору національної економіки. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»* (Index Copernicus). 2018. № 4 (75). С. 125-130 (0,4 друк. арк.).  
*Особистий внесок: запропоновано підхід до оцінювання соціальної цінності* (0,3 друк. арк.).

17. Bagmet K. V. Institutional quality of the social sector: characteristics and assessment. *Економіка: реалії часу*. (Index Copernicus та ін.). 2019. № 1 (41). С. 88-95. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2019/No1/88.pdf> (0,75 друк. арк.).

18. Багмет К.В. Соціальний сектор: сутність та місце у національній економіці. *Соціально-економічний розвиток регіонів у контексті міжнародної інтеграції* (Google Scholar). 2018. №29 (18). С. 98-104 (0,59 друк. арк.).

19. Багмет К.В. Соціальний капітал та економічна нерівність: аналіз взаємозв'язку та можливості регулювання. *Соціально-економічний розвиток регіонів у контексті міжнародної інтеграції* (Google Scholar). 2018. № 29(18). С. 5-9 (0,6 друк. арк.).

20. Bagmet K. V. Growth and Social capital: Empirical Analysis of the Relationship. *Mechanism of Economic Regulation* (Index Copernicus та ін.). 2019. №2. С.128-134 (0,59 друк. арк.).

21. Багмет К.В. Соціальна економіка сучасні реалії та виклики. *Економіка: реалії часу* (Index Copernicus та ін.). 2019. №2. С. 61-72. URL: <https://economics.opu.ua/ejoru/2019/No2/5.pdf> (0,9 друк. арк.).

22. Багмет К.В. Соціальне замовлення та формування ринку соціальних послуг в Україні *Економіка: реалії часу* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 3. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2019/No3/16.pdf> (0,67 друк. арк.).

23. Багмет К.В. Інституційні зміни у соціальному секторі національної економіки: зовнішні тенденції та внутрішні суперечності. *Економічний вісник Національного гірничого університету* (Index Copernicus та ін.). 2019. №1. С. 61-72 (0,95 друк. арк.).

24. Багмет К. В. Розвиток соціальної сфери через призму інституційних змін. *Економічний вісник Національного гірничого університету* (Index Copernicus та ін.). 2019. №2. С. 53-62 (0,88 друк. арк.).

25. Bagmet, K. Regulation of Institutional Changes in the Social Sector of the National Economy: Conceptual Approach. *Economics. Ecology. Socium* (Index Copernicus та ін.). 2018. №2. С. 103-110. URL: <http://ees-journal.com/index.php/journal/article/view/117> (0,7 друк. арк.).

26. Багмет К. В. Концепція інклюзивного зростання економіки як основа її державного регулювання. *Наукове видання «Інфраструктура ринку»* (Google Scholar, РІНЦ). 2018. Вип. 21. С. 369-374. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/21> -2018 (0,63 друк. арк.).

27. Багмет К. В. Державне регулювання соціального сектору національної економіки відповідно до принципів інклюзивного зростання. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»* (Index Copernicus та ін.). 2018. № 6. Том 2. С. 150-153 (0,4 друк. арк.).

28. Багмет К. В. Ефективність державного регулювання соціального сектора національної економіки: емпіричний аналіз. *Вісник Харківського*

національного аграрного університету. Серія: Економічні науки (Index Copernicus та ін.). 2019. № 2. С. 81-86 (0,5 друк. арк.).

***Статті в інших наукових виданнях:***

29. Bagmet K., Obeid H. Financing social protection in Ukraine and the European Union: current situation and prospects. *SocioEconomic Challenges* (Ulrichsweb та ін.). 2017. №1. P.54-59 (0,51 друк. арк.). *Особистий внесок: проведено аналіз фінансування соціального захисту в Україні* (0,4 друк. арк.).

30. Bagmet, K.V., Haronova, O. Assessing the Impact on Social Sector: A Macroeconomic Approach. *SocioEconomic Challenges* (Ulrichsweb та ін.). 2018. №3(2). P.103-108 (0,56 друк. арк.). *Особистий внесок: проведено оцінювання соціального впливу на макроекономічному рівні* (0,46 друк. арк.).

***Тези доповідей на наукових конференціях***

31. Багмет К. В. Стратегічний вектор розвитку системи соціального захисту населення в Україні. *Менеджмент XXI століття: глобалізаційні виклики* : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. Полтава : Сімон, 2017. С. 184-186 (0,1 друк. арк.).

32. Багмет К. В. Соціальне замовлення як механізм фінансування соціальних послуг в Україні *Стратегія реалізації конкурентної політики України в контексті євроінтеграційних викликів* : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. Київ : КНУБА , 2017. С. 8-10 (0,1 друк. арк.).

33. Багмет К. В. Інструменти фінансування соціальних інвестицій. *Стратегія інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта* : зб. матеріалів VIII Міжнар. наук.-практ. конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 111-112 (0,1 друк. арк.).

34. Багмет К. В. Вплив соціального сектора на економіку: макроекономічні оцінки. *Аналітичне забезпечення управління сталим розвитком економіки і соціальної сфери*: зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф. Чернігів : ЧНТУ, 2017. С. 71-72 (0,1 друк. арк.).

35. Багмет К. В. Інклюзивне зростання: міжнародні тенденції державного регулювання економіки. *Економічні проблеми сталого розвитку*: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, присвяченої 80-річчю від дня народження професора Олега Балацького / за заг. ред Т.А Васильєвої, Г.О. Швіндіної. Суми: СумДУ, 2017. С. 385-386 (0,1 друк. арк.).

36. Багмет К.В. Інституційні зміни та інституційна структура економік. *Експертно-аналітичне забезпечення управління сталим розвитком економіки і соціальної сфери. Сучасні комп'ютерні технології аналізу даних та статистики*: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф., Чернігів: ЧНТУ, 2018. С. 95-96 (0,1 друк. арк.).

37. Багмет К. В. Інституційна якість: міжнародний аспект розвитку соціального сектора. *Економічні проблеми сталого розвитку*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, присвячена пам'яті професора Олега Балацького / за заг. ред Т.А Васильєвої, Г.О. Швіндіної. Суми: СумДУ, 2018. С. 351-352 (0,1 друк. арк.).

38. Багмет К. В. Інституційні зміни соціального сектора: світовий досвід. *Актуальні проблеми прав людини, держави та вітчизняної правової системи*: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпро: ГО «Правовий світ», 2019. С. 8-9 (0,1 друк. арк.).

39. Багмет К. В. Наближення розвитку соціального сектора: аналіз емпіричних досліджень. *Фінансовий аналіз, оподаткування та аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку*: тези доповідей IV Міжнар. наук.-практ. конф. Чернігів: ЧНТУ, 2019. С. 126-127 (0,1 друк. арк.)

40. Багмет К. В. Аналіз розриву у розвитку соціального сектора між країнами. *Економічні проблеми сталого розвитку*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. студентів та молодих вчених імені професора Балацького О. Ф. Суми: СумДУ, 2019. С. 219-220 (0,1 друк. арк.).

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	19
РОЗДІЛ 1. ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ РОЛІ СОЦІАЛЬНОГО СЕКТОРА У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ .....	33
1.1. Соціальний сектор національної економіки як об’єкт державного регулювання .....	33
1.2. Закономірності та протиріччя розвитку соціального сектора сучасних умовах .....	46
1.3. Соціальна економіка як результат інституційних змін соціального сектора національної економіки у сучасних умовах	65
1.4. Концепція інклюзивного зростання як теоретична основа державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки .....	84
1.5. Теорія інституційних змін як основа створення ефективних інститутів соціального сектора національної економіки .....	100
Висновки до розділу 1 .....	112
РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЯКОСТІ СОЦІАЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СИСТЕМІ ВИМІРНИКІВ ІНКЛЮЗИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ...	116
2.1. Інституційна якість соціального сектора національної економіки: сутність та методологія дослідження .....	116
2.2. Обґрунтування соціально-економічної віддачі в системі вимірників інклюзивного економічного зростання .....	141
2.3 Конвергенція інституційної якості соціального сектора та економічна конвергенція: методологія та емпіричний аналіз .....	156



2.4.	Суб'єктивні оцінки якості соціального сектора у систем вимірник інклюзивного економічного зростання .....	176
	Висновки до розділу 2 .....	186
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНІ, ІНСТИТУЦІЙНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ...		
3.1.	Теоретико-методологічні засади аналізу рівня гармонізованості розвитку соціального сектора національної економіки .....	189
3.2.	Аналіз впливу економічних, інституційних та соціальних чинників на збалансованість розвитку соціального сектора національної економіки .....	215
3.3.	Узгодженість інституційної структури національної економіки на основі дослідження комплементарності .....	232
	Висновки до розділу 3 .....	248
РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ОБҐРУНТУВАННЯ РОЛІ І МІСЦЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ЯК ДРАЙВЕРУ ІНКЛЮЗИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ .....		
4.1.	Теоретико-концептуальна основа дослідження соціального капіталу як чинника інклюзивного економічного зростання .....	251
4.2.	Джерела та чинники розвитку соціального капіталу: емпіричний аналіз .....	266
4.3.	Соціальний капітал з позиції теорії інституційних змін .....	281
	Висновки до розділу 4 .....	293
РОЗДІЛ 5. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН СОЦІАЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ .....		
5.1.	Концептуальні засади формування стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки .....	296

5.2.	Теоретико-методологічні засади інтегрального оцінювання ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки .....	314
5.3	Розвиток соціального інвестування як напрям державного регулювання соціально сектора національної економіки .....	326
5.4	Інформаційно-консультативна підтримка в системі державного регулювання соціального сектора України .....	348
	Висновки до розділу 5 .....	378
	ВИСНОВКИ .....	381
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	387
	ДОДАТКИ .....	432

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Процеси становлення нової інституційної структури економіки України повинні бути спрямовані на гармонізацію у досягненні як економічного, так і соціального прогресу відповідно до принципів інклюзивного економічного зростання. Основною передумовою цього є адекватне урахування в економічній політиці інституційних трансформацій соціального сектора, які відбуваються як в національній економіці, так і в глобальному середовищі, зокрема зміни структури доходів, динаміки продуктивності праці внаслідок мобільності людського капіталу, конвергенції комерційного та некомерційного секторів національної економіки, активізації соціального підприємництва, соціального інвестування тощо.

Стратегічні цілі, окреслені у Цілях сталого розвитку ООН, свідчать про необхідність гармонійного узгодження економічних та соціальних пріоритетів розвитку національної економіки, врахування довгострокового впливу соціальних чинників на економічне зростання та активізацію інституційних змін у національній економіці. У цьому контексті об'єктивно постає потреба у удосконаленні системи державного регулювання національної економіки, що вимагає формування нової інституційно структури.

Виходячи з цього особливої актуальності набуває розроблення теоретико-методологічного підґрунтя та аналітичної бази державного регулювання інституційних трансформацій соціального сектора національної економіки.

Фундаментальні засади дослідження інституційних змін в економіці, взаємозв'язків між соціальним розвитком та економічним зростанням НЕ розроблено такими зарубіжними ученими як І. Ансофф, Д. Асемоглу, А. Брюінсхофд, С. Джонсон, Дж.Робінсон, Д. Кауфман, Р. Коуз, Д.Край, М., Курц М. Маструзі, А. Ніфо, Д. Норт, А. Савойя, К. Сен, О. Уільямсон , Дж.Ходжсон,

А. Шранк та іншими. Досліджуваній проблематиці присвячено наукові праці вітчизняних економістів, зокрема: А.В. Базилюк, І. Р. Бузько, Б. В. Буркинського, Т.А. Васильєвої, В.М. Геєця, А. А. Гриценка, І.О. Губарєвої, О. В. Длугопольського, В. І. Куценко, С. В. Лєонова, М. І. Макаренка, Л. В. Таміліної та інших.

Водночас аналіз наукової літератури за темою дослідження свідчить, що невіршеними залишаються ряд теоретичних і прикладних проблем, які стосуються розуміння ролі соціального сектора у національній економіці, визначення детермінант державного регулювання соціального сектора національної економіки відповідно до принципів інклюзивного економічного зростання, економічних механізмів державного регулювання системи надання соціальних послуг, комплексного та багатовимірного оцінювання інституційної якості соціального сектора національної економіки, потенційно можливих втрат національної економіки внаслідок неповного використання людського капіталу через незбалансованість розвитку соціального сектора національної економіки, комплексного дослідження соціального капіталу та економічних факторів, що на нього впливають, розроблення концептуальних засад державного регулювання інституційних змін у соціальному секторі національної економіки, оцінювання ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки тощо. Відсутність системного розуміння методології та механізмів державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки обумовлює актуальність дослідження, його мету, завдання та зміст.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Тематика дослідження узгоджується з основними засадами резолюції Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року»; Стратегічного плану ПРООН на 2018–2021 роки (прийнятого Виконавчою Радою ПРООН 28.11.2017 р.); Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» (затвердженої Указом Президента України

№ 5/201 від 12.01.2015 р.); проекту Стратегії сталого розвитку України до 2030 року «Україна – 2030» (Проект Закону України № 9015 від 07.08.2018 р.) та ін.

Дисертація виконана відповідно до тематики наукових досліджень Сумського державного університету. Так, зокрема, до звіту за темою «Моделювання та прогнозування соціо-економіко-політичної дорожньої карти реформ в Україні для переходу на модель стійкого зростання» (№ д/р 0118U003569) увійшли пропозиції щодо оцінювання ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки; за темою «Розробка науково-методичних засад та практичного інструментарію фінансової політики сталого розвитку об'єднаних територіальних громад» (№ д/р 0117U003935) – щодо оцінювання зв'язку між темпами економічного зростання та динамікою розвитку складових соціального капіталу; за темою «Інноваційні драйвери національної економічної безпеки: структурне моделювання та прогнозування» (№ д/р 0117U003922) – щодо оцінювання потенційно можливих втрат внаслідок неповного використання людського капіталу через незбалансованість розвитку соціального сектора національної економіки; «Методологічні основи забезпечення інституціонально-економічної стійкості підприємства» (№ д/р 0119U102422) – щодо дослідження соціальної цінності як інструмента узгодження економічних та соціальних інтересів стейкхолдерів.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є розвиток теоретико-методологічного та методичного підґрунтя державного регулювання інституційних трансформацій у соціального сектора національної економіки в контексті гармонізації економічного розвитку та соціального прогресу відповідно до концепції інклюзивного економічного зростання.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- систематизувати підходи до розуміння сутності та функціональної ролі соціального сектора у національній економіці, обґрунтувати його зміст за інституційною побудовою та функціональною структурою з

- позиції окреслення економічних меж державного регулювання соціального сектора національної економіки;
- уточнити сутність державного регулювання соціального сектора національної економіки відповідно до концепції інклюзивного економічного зростання;
  - поглибити трактування сутності інституційної якості соціального сектора національної економіки як таргета прийняття державних економічних регуляторних рішень;
  - розробити критерій оптимізації бюджетних витрат соціального спрямування в межах державної економічної політики з урахуванням рівня інституційної якості соціальних послуг;
  - розробити теоретико-методологічні засади оцінювання динаміки економічного та соціального прогресу у контексті інклюзивного економічного зростання в Україні у порівнянні з іншими країнами;
  - запропонувати вартісну характеристику потенційно можливих втрат національної економіки через незбалансованість розвитку соціального сектора національної економіки;
  - удосконалити теоретичні засади та методичний інструментарій визначення збалансованості розвитку соціального сектора національної економіки на основі відносного рівня втрати потенціалу його розвитку;
  - удосконалити методологію обґрунтування залежності якості інститутів соціального сектора національної економіки від ефективності функціонування базових інститутів в національній економіці, оцінених на основі індикаторів ефективності державного регулювання, рівнів економічної нерівності та економічного розвитку країни;
  - поглибити розуміння ролі соціального капіталу в національній економіці, обґрунтувати його функцію як драйвера інклюзивного економічного зростання;

- удосконалити методологічне підґрунтя оцінювання залежності складових соціального капіталу національної економіки від економічної динаміки, якості державного управління, економічної нерівності;
- удосконалити класифікацію моделей взаємодії стейкхолдерів соціального сектора національної економіки;
- поглибити концептуальні засади формування стратегії ДР інституційних змін соціального сектора національної економіки;
- розробити методологію інтегрального оцінювання ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки на основі відносної ефективності використання інституційного потенціалу соціального сектора національної економіки та фінансових ресурсів, спрямованих у розвиток соціального сектора національної економіки.

*Об'єктом дослідження* є соціально-економічні відносини між органами державної влади та місцевого самоврядування, економічними суб'єктами, некомерційними організаціями та населенням, що виникають в процесі застосування регуляторних інтервенцій, спрямованих на забезпечення інституційних змін у соціальному секторі національної економіки.

*Предметом дослідження* є методологічні та методичні засади реалізації державної економічної політики для забезпечення інклюзивного економічного зростання, соціального прогресу, гармонізації розвитку соціального сектора національної економіки та зростання його інституційної якості.

*Методи дослідження.* Методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення економічної теорії, теорії інститутів, інституційних змін, державного регулювання національної економіки, економічного прогнозування, сучасних концепцій сталого розвитку, інклюзивного економічного зростання, наукові праці щодо державного регулювання соціально-економічного розвитку та інституційних змін у національній економіці.

У роботі відповідно до поставлених завдань використано такі методи дослідження: логічного узагальнення та наукової абстракції, аналізу, синтезу (при уточненні категоріального апарату дослідження); системно-структурного аналізу (при розробленні концептуальних засад формування стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки, класифікації моделей взаємодій стейколдерів соціального сектора національної економіки); логіко-історичний та аналогій (при вивченні ролі соціального капіталу в національній економіці, його функцій); головних компонент (при визначенні індексу якості соціальних послуг в національній економіці); статистичного, структурного та порівняльного аналізу, мінімаксий метод (при оцінюванні потенційно можливих втрат національної економіки через незбалансованість розвитку соціального сектора національної економіки); кореляційно-регресійного та крос-секційного аналізу (при аналізі динаміки економічного та соціального прогресу, дослідженні факторів впливу на соціальний капітал); DEA-аналізу (при визначенні ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки). Розрахунки здійснено з використанням програмних продуктів StataMP 13, MS Excel, DEAP Version 2.1.

Інформаційно-фактологічною базою дослідження є: закони України, укази Президента України, нормативні акти Кабінету Міністрів України, звітно-аналітична інформація Державної служби статистики України; дані Світового банку, Організації економічного співробітництва і розвитку; дані Міжнародної організації праці, Міжнародної організації охорони здоров'я, Європейського соціального дослідження; результати наукових досліджень з питань забезпечення державного регулювання національної економіки, її окремих сфер та галузей.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у розвитку теоретико-методологічного та методичного підґрунтя ДР інституційних трансформацій у соціальному секторі національної економіки в контексті



гармонізації економічного розвитку та соціального прогресу відповідно до концепції інклюзивного зростання.

Найбільш вагомими науковими результатами дослідження є такі:

*вперше:*

– в якості критерію оптимізації бюджетних витрат соціального спрямування в межах державної економічної політики запропоновано використовувати рівень соціально-економічної віддачі для національної економіки від функціонування системи надання соціальних послуг, в основу розрахунку якого покладено індекс якості соціальних послуг, який за допомогою методу головних компонент узагальнює кількісні індикатори результатів розвитку систем освіти, охорони здоров'я та соціального захисту. Це дозволяє розширити інструментарій державного регулювання національної економіки в контексті удосконалення механізмів перерозподілу витрат на розвиток соціального сектора національної економіки;

– розроблено теоретико-методологічні засади оцінювання динаміки економічного та соціального прогресу як траєкторії інклюзивного економічного зростання в Україні у порівнянні з іншими країнами, що базуються на аналізі економічної конвергенції між країнами (за розміром ВВП на душу населення) та конвергенції інституційній якості соціального сектора національної економіки (за соціальними та інституційними вимірниками інклюзивного економічного зростання). Це дало можливість встановити дивергенцію інституційній якості соціального сектора національної економіки та економічну конвергенцію із незначною швидкістю для аналізованих країн, а також визначити напрями державного регулювання соціального сектора національної економіки за факторами, які мають найбільший вплив на інституційну якість соціального сектора національної економіки;

– запропоновано вартісною характеристикою потенційно можливих витрат національної економіки внаслідок неповного використання людського капіталу через незбалансованість розвитку соціального сектора національної економіки вважати індикативне значення ВВП-розриву на душу населення та

визначати його на основі оцінювання відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки з урахуванням фактичного та потенційно можливого (для відповідної групи країн) рівнів соціального захисту на ринку праці, розвитку соціальної інфраструктури та соціального капіталу. Це дозволяє розширити склад індикативних показників у системі макроекономічних індикаторів планування та прогнозування розвитку національної економіки;

– розроблено методологію інтегрального оцінювання ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки, що базується на технології лінійного непараметричного програмування DEA і передбачає побудову моделей для оцінювання відносної ефективності використання інституційного потенціалу соціального сектора національної економіки та фінансових ресурсів, спрямованих у його розвиток. Це дозволило визначити пріоритетні напрями ДР, за якими можливе збільшення ефективності існуючого соціального сектора національної економіки, та резерви фінансових ресурсів, що можуть бути перерозподілені на реалізацію пріоритетних напрямів державного регулювання соціального сектора національної економіки, обґрунтувати змістовну сутність стратегій державного регулювання соціального сектора національної економіки (утримання позицій, трансформації моделей фінансування, оптимізації фінансування для підтримання досягнутого рівня якості соціальних послуг, подвійного таргетування);

*удосконалено:*

– теоретичні засади та методичний інструментарій визначення збалансованості розвитку соціального сектора національної економіки, що на відміну від існуючих запропоновано здійснювати на основі оцінювання рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки, який агрегує характеристики розвитку соціальної інфраструктури, соціального захисту на ринку праці та соціального капіталу національної економіки. Це дозволило на основі крос-секційного регресійного аналізу формалізувати

залежність цього показника від економічних (ВВП на душу населення країни, економічна нерівність), інституційних (якість базових інститутів) та соціальних (рівень бідності) факторів для країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку;

– наукове обґрунтування відповідності інститутів соціального сектора загальній інституційній структурі національної економіки, що на відміну від існуючих здійснено шляхом оцінювання за допомогою розробленої регресійної моделі на основі панельних даних залежності якості інститутів соціального сектора національної економіки від ефективності функціонування базових інститутів в національній економіці, визначених на основі індикаторів ефективності державного регулювання, рівнів економічної нерівності та економічного розвитку країни. Це дозволило оцінити рівень комплементарності базових інститутів в національній економіці для країн з різним рівнем економічного розвитку;

– методологічне підґрунтя дослідження ролі та місця соціального капіталу в системі інституційних чинників економічного зростання, що відміну від існуючих передбачає: 1) обґрунтування зв'язку між динамікою економічного зростання (темпи приросту ВВП на душу населення) та динамікою складових соціального капіталу (темпи приросту індексів соціального розвитку), що здійснено із застосуванням моделі панельної регресії з урахуванням інтервальних характеристик досліджуваних параметрів; 2) оцінювання на основі крос-секційної регресійної моделі характеру впливу якості державного управління, рівнів економічної нерівності, бідності та типу становлення інститутів в країні на розвиток складових соціального капіталу в національній економіці. Це дало можливість визначити потенціал зростання (можливі інтервали) складових соціального капіталу внаслідок впливу на рівень економічної нерівності та бідності, а також оцінити тип залежності та рівень чутливості складових соціального капіталу НЕ від економічної динаміки на різних фазах економічного циклу;

– класифікацію моделей взаємодії стейкхолдерів соціального сектора національної економіки в процесі реалізації програм та проектів соціального спрямування, що відрізняється від існуючих виокремленням: за широтою залучення стейкхолдерів – моносекторальної та розподіленої моделей; за характером фінансових відносин – боргової, філантропічної, моделі громадського інвестування, моделі, заснованої на власному фінансуванні, моделі умовно-власного фінансування/інвестування; за характером підтримки з боку донорів/інвесторів – організаційної, фінансової, інформаційної, комплексної моделей; за походженням капіталу – публічної, приватної, змішаної моделей. Це створює наукове підґрунтя для диференційованого застосування інструментів державного регулювання соціального сектора національної економіки, розширення методичного інструментарію оцінювання соціально-економічних результатів та соціального впливу за кожним типом взаємодій, а також ефективності їх застосування;

*набули подальшого розвитку:*

– трактування сутності соціального сектора національної економіки з позицій окреслення економічних меж його державного регулювання як складового елемента національної економіки, що поєднує у собі сукупність економічних відносин між різними типами інституційних одиниць національної економіки щодо виробництва, обміну та розподілу суспільних благ за умови, що учасники цих відносин зорієнтовані на досягнення соціальних цілей (створення соціальної цінності) та мають інституційні обмеження щодо розподілу прибутків. Такий підхід на відміну від існуючих дозволяє розглядати соціальний сектор національної економіки за інституційною побудовою та функціональною структурою, врахувати основні інституційні та структурні зміни у національній економіці, обумовлені розвитком соціального сектора, а також сучасні тренди розвитку суб'єктів соціального сектора національної економіки, що відбуваються у відповідь на ці зміни;

– визначення змісту державного регулювання соціального сектора національної економіки як складової структурної політики держави, що спрямована на підвищення потенціалу інклюзивного економічного зростання у довгостроковій перспективі шляхом зменшення трансакційних витрат, розширення пропозиції соціальних послуг з боку суб'єктів соціального сектора, розвитку соціального підприємництва, зростання продуктивної зайнятості через розвиток кооперативних форм підприємництва. Такий підхід на відміну від існуючих акцентує увагу на економічних функціях соціального сектора національної економіки, враховує економічні, соціальні та інституційні детермінанти розвитку соціального сектора національної економіки;

– система таргетів прийняття державних економічних регуляторних рішень шляхом доповнення її таким цільовим орієнтиром як рівень інституційної якості соціального сектора національної економіки, який на відміну від існуючих підходів запропоновано визначати як комплексну характеристику здатності соціального сектора національної економіки забезпечувати надання соціальних публічних послуг у відповідності до економічно підтверджених державою соціальних гарантій, здатності інститутів соціального сектора національної економіки адекватно реагувати на зміни векторів економічного розвитку, узгодженості структури інститутів соціального сектора з чинною інституційною структурою національної економіки загалом, здатності швидко трансформувати цю структуру без втрати динамічної стійкості. Такий підхід відрізняється від існуючих урахуванням багатовимірності соціального сектора національної економіки, динамічного характеру конвергенції соціального та економічного розвитку, зв'язків між інституційним середовищем національної економіки та соціального сектора, соціальних гарантій та публічних послуг, які мають підтвержене державою економічне забезпечення;

– теоретичне обґрунтування ролі соціального капіталу в національній економіці, що відрізняється від існуючих виявленою

триалістичністю його сутнісних ознак (як інституту, фактора продуктивності та суспільного блага), що дозволило розглядати його як драйвер інклюзивного економічного зростання (трансформує інституційні імпульси у додатковий ресурс, використання якого у конкретному інституційно-економічному середовищі забезпечує зростання відповідних економічних результатів для НЕ), який інтегрує ряд функцій в національній економіці (трансформаційну, інформаційну, мотивуючу і забезпечувальну);

– концептуальні засади формування стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки, що на відміну від існуючих об'єднують теоретичну, аналітичну та операціональну підсистеми, ґрунтуються на теоріях інституційних змін, інклюзивного економічного зростання та соціального капіталу, передбачають створення інституційно-економічного середовища, в якому через розвиток ринково-когерентних та суспільно-когерентних взаємодій забезпечується гармонізація у досягненні економічного зростання і соціальних цілей за визначеними таргетами державного регулювання з поступовим зміщенням регуляторних акцентів від інститутів перерозподілу доходів до інститутів співучасті.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в тому, що основні наукові положення дисертації доведено до рівня методичних розробок і практичних рекомендацій, які можуть бути використані органами державної влади та місцевого самоврядування при розробленні стратегії інклюзивного економічного зростання держави та окремих територій; некомерційними організаціями та суб'єктами господарювання – у процесі оцінювання результатів соціального впливу, вибору інструментів фінансування соціальних програм та проектів.

Пропозиції щодо методології оцінювання інституційної якості соціального сектора національної економіки, впливу рівня економічної нерівності та бідності на соціальний капітал враховані Міністерством соціальної політики України (довідка № 18363/0/2-19/51 від 23.10.19 р.); щодо переходу до європейської системи пільг, запровадження персоніфікованої

адресної допомоги окремим категоріям населення – Комітетом Верховної Ради України з питань соціальної політики та захисту прав ветеранів (довідка №04-30/15-194999 від 24.10.2019 р.); щодо впливу економічної нерівності та рівня безробіття на показники економічного зростання в Україні – Сумським обласним центром зайнятості (довідка №07/671 від 26.04.2019 р.); щодо моделей розвитку та співпраці громадських організації з іншими стейкхолдерами в процесі державного регулювання соціального сектора національної економіки – ГО «Центр освітніх ініціатив» (довідка № 1 від 29.04.2019 р.).

Результати дисертації використані у навчальному процесі Сумського державного університету при викладанні дисциплін: «Система публічного управління», «Економічна політика та державне регулювання» (акт від 27.05.2019 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційна робота є завершеним науковим дослідженням. Наукові положення, розробки, висновки і рекомендації, що виносяться на захист, одержані самостійно. Особистий внесок у працях, опублікованих у співавторстві, зазначено у списку публікацій.

**Апробація результатів дисертації.** Основні результати дисертації оприлюднені та одержали позитивну оцінку на 10 міжнародних та всеукраїнських наукових конференціях ([31-40] у наведеному в авторефераті списку праць).

**Публікації.** Основні результати дисертаційної роботи опубліковано у 40 наукових працях загальним обсягом 37,7 друк. арк., з яких особисто авторці належить 35,9 друк. арк., зокрема, 1 одноосібна монографія, розділ у 1 колективній монографії, 26 статей у наукових фахових виданнях України, 2 статті у зарубіжних наукових виданнях та 2 статті в інших наукових виданнях (з яких 29 – у виданнях, що входять до міжнародних наукометричних баз, серед яких 3 – до бази Scopus та Web of Science), 10 публікацій у збірниках матеріалів конференцій.

**Структура та обсяг дисертації.** Дисертаційна робота складається із вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Повний обсяг дисертації – 452 сторінок, зокрема, 362 сторінок основного тексту, 44 таблиць, 49 рисунків, 6 додатків та список літератури з 412 найменувань.



# РОЗДІЛ 1. ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ РОЛІ СОЦІАЛЬНОГО СЕКТОРА У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

## 1.1. Соціальний сектор національної економіки як об'єкт державного регулювання

Питання соціального розвитку, соціального прогресу, соціальної стабільності тощо все частіше потрапляють у фокус як політики, так і наукових досліджень. Включення соціального розвитку як стратегічної цілі національних і наднаціональних політик вимагає формування регулюючих механізмів. Одним із завдань, що необхідно вирішити у контексті формування цих механізмів, є визначення об'єкта регулювання, його функціональної ролі в економічній системі. Це питання стосовно соціального сектора національної економіки наразі не вирішено ані у науковому, ні у політичному плані. У зв'язку з цим виникають ряд завдань як концептуального, так і практичного значення, вирішення яких безпосередньо пов'язане із чіткою ідентифікацією соціального сектора як об'єкта регулювання, зокрема:

- які взаємозв'язки цього сектора наразі сформовані з основною економікою та які тенденції щодо їх зміни?
- включення аналізу та регулювання соціального сектору у більш широкий макроекономічний аналіз та макроекономічну політику;
- якою мірою традиційна методологія економічних досліджень може бути застосована до соціального сектору національної економіки, та які статистичні дані є необхідними для цього?
- які найбільш ефективні підходи до аналізу та регулювання соціального сектору на рівні держави та локальному рівні (центральний уряд та місцеве самоврядування);

- як аналізувати функціонування соціального сектору та формувати регулюючі механізми з позиції провалів ринку та надання суспільних благ?

Відповідь на ці питання можлива за умови формування концептуальної рамки дослідження, в основі якої має бути узгоджене розуміння соціального сектора, його структури та взаємозв'язків з іншими секторами національної економіки. Це дозволить сформувати підґрунтя для структурування, пріоритезації, операціоналізації регулювання тих змін, які відбуваються у соціальному секторі як глобально, так і на рівні національних економік.

Дослідженням підходів до розуміння соціального сектора національної економіки займалися Кальницька М. А. (2017), комплексно соціальну сферу вивчав Куценко В. І. (2008), специфіку та відмінність тлумачень різних категорій та понять, що характеризують соціальну сферу аналізував Лазарев В.А. (2016). У роботах Пакуліної А.А. (2014) та Верховод І. О (2014) представлені дослідження особливостей розвитку та реформування соціальної сфери України в умовах глобалізації економіки. Підлипна Р.П. (2015) та Царук І. М. (2009) досліджують аспекти функціонування соціальної сфери у національній економіці.

У фокусі дослідження іноземних учених знаходяться питання трансформації соціальної сфери Fecher F. та Lévesque B. (2008) особливостей функціонування неприбуткових організацій Vacchiaga A., Borzaga C. (2003) тощо. Проте ряд принципових питань залишаються невирішеними, зокрема Якобсон Л. И. (2000) зазначає, що наразі не існує узгодженості щодо функціоналізації концепції третього сектору чи інших понять, таких як соціальне підприємство.

Тому важливо для подальшого ефективного державного регулювання обґрунтувати сутність, роль та місце соціального сектора у національній економіці. Для вирішення цього завдання проаналізуємо теоретичні підходи, які виокремлюють сферу соціально-економічних відносин у національній економіці, пов'язану із балансуванням суспільних та приватних інтересів,

подоланням провалів ринку, виробництвом та наданням суспільних благ, досягненням соціальних цілей. Традиційно у вітчизняній економічній школі суспільний сектор досліджується у контексті ролі держави в економіці, часто поняття «суспільний сектор» та «державний сектор» ототожнюються. Дослідження соціального сектора наразі ускладнюється невизначеністю змісту самого поняття. У наукових публікаціях традиційно використовуються поняття «неприбутковий сектор», «третій сектор», «суспільний сектор», «некомерційний сектор» «соціальна економіка». Аналіз підходів, що визначають різне бачення цих концептів, дозволить сформувати узгоджене визначення, яке може бути покладене в основу вироблення регулятивної рамки соціального сектора національної економіки.

У значній частині публікацій вітчизняних науковців суспільний сектор національної економіки ототожнюється з державним сектором, що традиційно розглядається як такий, що обслуговує інтереси всього населення країни. Держава розглядається як інститут, що організовує умови для спільної діяльності громадян (спільнот, громад).

Як зазначає Рубинштейн А. Я. (2007: 48) «до останнього періоду економіка соціального сектора розглядалася в основному через призму суспільних благ та державних фінансів. Проте розвиток теоретичних концепцій (економіка культури тощо) та зростання інвестицій в освіту, науку культуру та інші близькі галузі почали розглядати як нагальну потребу суспільства та активізували полеміку щодо державного та недержавного фінансування».

Збитковість суб'єктів соціального сектора пояснюється «хворобою цін Баумоля». Основним питанням, яке піднімає Рубінштейн А.Я.: чому теоретичне пояснення особливостей ринкового обігу «продукції соціального сектора» є підставою для державної фінансової підтримки соціального сектора? Специфічні товари та послуги, що їх пропонує соціальний сектор не вписуються у стандартну модель ринкової рівноваги, він зазначає, те, що пропонує соціальний сектор не можливо повністю віднести до суспільних благ

(послуги освіти, театрів), оскільки не всі вони відповідають ознакам суспільних благ, зокрема не всі можна вважати неподільними. Саме ці блага соціального сектора зазнають впливу «хвороби цін», а отже, потребують державного регулювання, у тому числі фінансової підтримки. Він зазначає теоретичну обмеженість пояснення потреби у державному регулюванні соціального сектора національної економіки через спробу прирівняти товари та послуги, що пропонує соціальний сектор, до суспільних благ.

Як одне з теоретичних пояснень феномену соціального сектора використовується теорія мериторних благ Р. Масгрейва, саме з позиції цієї теорії на думку Рубінштейна А.Я. можна пояснити сутність регулювання соціального сектора національної економіки.

Рубінштейн А.Я. також пропонує у якості пояснення принцип комплементарності – доповнюваності індивідуальних переваг суб'єкта соціальними інтересами. Вводить поняття «соціальна корисність» - здатність блага задовольняти соціальні потреби, що не можуть бути зведені до індивідуальних. Регулююча діяльність держави пояснюється через існування соціального інтересу, реалізація якого і є функцією державного регулювання, зокрема фінансова підтримка соціального сектора – «економічна соціодинаміка».

Узагальнення підходів, що викладені у наукових працях вітчизняних і закордонних учених, дозволяє виокремити такі аспекти у дослідженні соціально-економічних відносин, що пов'язані з функціонуванням соціального сектора:

1. Суспільний сектор, у дослідженні якого акцент робиться на суспільних інтересах, підходах до формування механізмів розподілу вартості у контексті створення суспільних благ.
2. Третій сектор як специфічна сфера суспільних відносин, акцентом у дослідженні яких є пріоритетність соціальних цілей та завдань, зміст яких визначає напрями розвитку цього сектора та підходи до його регулювання, виокремлення у специфічний сектор національної

економіки відбувається через протиставлення державному та приватному секторам.

3. Неприбутковий сектор (non for profit, non for personal profit) – відповідно до назви акцент робиться на характері діяльності – пріоритетність отримання прибутку як результату діяльності та механізми і принципи його розподілу.
4. Соціальна економіка – акцент робиться на добровільній взаємодії та об'єднанні економічних суб'єктів, способах їх інституціоналізації з поєднанням їх цілей (соціальних та економічних), проте з визнанням пріоритетності соціальних цілей перед економічними.

Така диференційованість підходів є позитивною з позиції глибокого дослідження окремих аспектів функціонування соціального сектору національної економіки, теоретичного обґрунтування специфіки соціально-економічних відносин, які представлені у цьому секторі тощо. Проте формування ефективного механізму державного регулювання вимагає узгодженого розуміння соціального сектору.

У зарубіжній економічній літературі соціальні аспекти розвитку постають у площині вимірювання результатів функціонування так званого третього сектору, дослідження та пояснення особливостей (природи) діяльності його суб'єктів, впливу на економічне зростання, окремі питання стосуються соціального підприємництва, інші – діяльності неурядових організацій.

У вітчизняній науковій літературі об'єктом дослідження традиційно є соціальна сфера національної економіки. Сутність, структура та склад цієї сфери по-різному розглядаються дослідниками. Зокрема Підлипна Р.П. (2015: 63) розуміє соціальну сферу як «сектор економіки, де відбувається виробництво, розподіл і споживання матеріальних благ, а також забезпечення розширеного відтворення людського капіталу за участю держави як гаранта економічного забезпечення соціально достатнього рівня життя населення».

Лазарев В.А. (2016: 58) розглядає соціальну сферу як «діяльність, що пропонує послуги населенню, а структурно відносить до неї ті галузі, що

безпосередньо впливають на людину, умови її проживання, навколишнє середовище (освіта, охорона здоров'я, культура тощо). З діяльністю, що впливає на рівень життя населення, пов'язує соціальну сферу також Куценко В.І. (2008).

Як свідчить аналіз, розходження думок щодо визначення соціальної сфери є досить суттєвим. З чого важко ідентифікувати її структуру та склад. Крім того, виникає питання як співвідносяться між собою поняття соціальна сфера та інші, що характеризують відносини цього сегменту національної економіки?

У російській економічній літературі традиційно розгадується суспільний сектор національної економіки Лазарєв В.А. (2016), Погорелова О.Г. (2007), Якобсон Л. И. (2000) та інші. Блага суспільного і колективного користування знаходяться у центрі дослідження суспільного сектору в економічній системі. Дослідники відзначають низку особливостей цього сектора у сучасних умовах: по-перше, цей сектор характеризує виробництво, розподіл, обмін і споживання суспільних благ, по-друге, державне регулювання через використання різних методів для підтримання економічної рівноваги в цілому в економіці з урахування виробництва і споживання суспільних благ, оскільки в його межах ринкові механізми не функціонують ефективно. Зокрема Погорелова О.Г.(2007) зазначає, що наразі відбувається суттєве ускладнення структури суспільного сектора за рахунок розвитку громадянського суспільства. З огляду на це, а також на зміну структури виробництва суспільних благ вона пропонує виокремлювати три підсектори: державний, добровільно-суспільний та змішаний. Таке виокремлення, на нашу думку, не вирішує питання меж цього сектора, а навпаки – ускладнює його, адже не зрозумілим лишається критерій виокремлення. Підхід є дещо вузьким у сучасних умовах, оскільки концентрує увагу на державі як суб'єкті економічних відносин, що бере на себе функції забезпечення надання суспільних благ та усуває провали ринку. Проте на противагу такому підходу можна навести теоретичний напрям у західній економічній думці, який

обґрунтовує необхідність поступового відходження від держави загального добробуту, а натомість створення механізмів максимального залучення до економічного життя, розширення можливостей працевлаштування та рівності на ринку праці, тобто повноцінного впровадження інклюзивності.

У дослідженнях країн, що розвиваються, об'єктом дослідження виступає соціальний сектор як широке поняття, як сфера національної економіки, що функціонує з метою розвитку людських можливостей, потенціалу окремих особистостей і громад. Зокрема у роботі Mukherjee J. (2006) соціальний сектор визначається як сукупність складових, що забезпечують досягнення більшої справедливості, спроможності та стійкості для суспільства в цілому, незалежно від отримання індивідуальних прибутків. Таке визначення соціального сектора зумовлює функціональне його розуміння як своєї соціальної інфраструктури.

У дослідженнях економік розвинених країн об'єктом досліджень та регулювання як правило виступає третій або неприбутковий сектор. Фокус досліджень знаходиться на зміні структури суспільного добробуту, закономірностях її розвитку, тобто аналізується зміна ролі організацій цього сектора у національній економіці через аналіз чисельності зайнятих та взаємовідносин з державним (публічним) сектором.

Представленість третього сектору є різною для різних держав залежно від законодавства та особливостей національних економік. Коротко зупинимося на особливостях, що характерні для різних країн.

У США неприбуткові організації відіграють значну роль не лише соціальну. Вони демонструють більш активну орієнтацію на ринок і шукають додаткові джерела отримання доходу, зокрема, плата здійснення діяльності, що пов'язана з місією організації, додаткова діяльність через створення спільних підприємств з комерційними компаніями (Borzaga, C., Depedri, S. and Tortia, E. C., 2010).

У європейських країнах неприбутковий сектор традиційно є менш ринково інтегрованим, має більшу залежність від публічної політики

державного сектора. У Великобританії до третього сектору відносять благодійні організації, соціальні підприємства та добровільні об'єднання, що надають необхідні послуги з метою покращення добробуту людей, що сприяє економічному зростанню. Він відіграє важливу роль у підтримці громад на місцевому рівні. При цьому державна підтримка реалізується через надання основного фінансування, в тому числі волонтерським організаціям та проектам, управлінську підтримку благодійним організаціям, пряму підтримку громад, інвестування у державне соціальне партнерство, фінансування взаємодії організацій третього сектору з місцевими органами влади тощо (Policy. Third sector).

Важливо наголосити, що наразі присутні різноманітні інституційні, правові та організаційні форми функціонування суб'єктів неприбуткового сектора. Як зазначається у Borzaga, C., Depedri, S. and Tortia, E. C., (2010) у США диференціація цих форм стосується переважно цілей та розподільчих функцій організацій, що працюють у різних секторах. У європейських країнах процес диференціації організацій неприбуткового сектора є більш складним та глибоким. Більшість раніше створених некомерційних організацій є закладами, що характеризуються обмеженнями щодо розподілу доходів і функціонують у формі асоціацій та кооперативів. Традиційно ці організації не надавали соціальні послуги, асоціації виконували функції публічної підтримки в реалізації певної політики. Проте наразі у багатьох європейських країнах правовий статус їх змінився, зокрема створена можливість надавати соціальні послуги. Було створено декілька видів соціальних кооперативів (кооперативів для соціальних чи колективних цілей). Кооперативи мають пріоритет суспільних цілей, тоді як асоціації зміщують цілі у бік підприємницьких. Порівняно з традиційними некомерційними організаціями, такі організації значно більше уваги приділяють представництву інтересів зацікавлених сторін, партисипативному управлінню.

Ще однією тенденцією, що суттєво змінює конфігурацію сучасної економіки в цілому та соціального сектора зокрема є розвиток соціальних



підприємств. Як зазначає Stiglitz, D. J. (2009) «інтерес до соціальних підприємств пояснюється, насамперед, усвідомленням важливості як у країнах, що розвиваються, так й у розвинених країнах, некомерційних організацій та інших типів соціально орієнтованих фірм, що надають, соціальні послуги, етичні фінанси та мікрокредити, чи підтримку справедливої торгівлі та трудової інтеграції людей, які перебувають у несприятливому середовищі». Тобто соціальна функція цих суб'єктів соціально-економічних відносин розглядається не лише суто з ціннісної точки зору, а передусім з економічної. Це знайшло своє відображення у правовій площині. Зокрема у Великобританії та Італії відповідні закони визначають соціальні підприємства як соціально (громадсько) орієнтовані підприємницькі організації, що виробляють громадські, квазігромадянські, колективні та корисні товари та послуги та орієнтовані більше на соціальні, ніж на приватні цілі (Borzaga, C., Deredri, S. and Tortia, E. C., 2010). Таке визначення є досить широким, що дозволяє віднести до підприємств такого типу великий перелік організаційно-правових форм, що функціонують у різних галузях та сферах економіки. Такий підхід розширює можливості для розвитку цього сегмента соціального сектора.

У відповідь на такі правові зміни відбуваються і зміни у підходах до управління цими підприємствами. По-перше, місія містить обмеження щодо їх прибутковості. Це пояснює, чому вони зменшують приватні асигнування. Засобом забезпечення є «багатовекторна» структура управління – структура, у якій присутні широкий перелік стейкхолдерів – різні цілі представлені різними зацікавленими сторонами. Такі тенденції є досить типовими в управлінні соціальним підприємством.

*Теоретичне підґрунтя процесів, що відбуваються.* Історичний аналіз дозволяє виділити два теоретичних підходи, розвиток яких зумовив формування сучасного бачення соціального сектора як складової національної економіки: економіко-прагматичний підхід та підхід, що розглядає цінність людського розвитку як такого.

Економіко-прагматичний підхід базується на теорії людського капіталу та розглядає людину як певний актив, цінність якого формується рівнем умінь, здібностей, навичок тощо. За такого підходу соціальний сектор функціонально спрямований на розвиток цього специфічного фактора вартості, тобто підвищує рівень компетентностей особи, формує середовище для її розвитку. Отже, якщо людський капітал розглядається як елемент виробництва, що генерує певні цінності, то соціальний сектор також необхідно розглядати як фактор створення цінності, як інвестиційну ціль в освіту, професійне зростання, творчий розвиток тощо.

Розуміння соціального сектора у цьому контексті об'єктивно впливає із бачення останнього одночасно і як середовища, і як засобу «зв'язку» між окремою особою з одного боку та власне середовищем з іншого. Тому коли розглядати структуру соціального сектора не можна обмежуватися тим, що закладене у поняття суспільний сектор. Важливо відзначити наявність «інституційних компонентів» в інституційній структурі соціального сектора, що відповідають за наявність та дієвість цих двох типів зав'язків.

У випадку використання теорії людського капіталу як основи для обґрунтування механізмів регулювання соціального сектора, важливість суто економічних оцінок, індикаторів та інструментів є більшою порівняно з неекономічними.

Підхід, що розглядає цінність людського розвитку як такого, зміщує фокус пріоритетів розвитку з суто економічного бачення людини як фактора розвитку. За такого підходу ціллю стає добробут людини, покращення її життя, її можливостей та вибору. Людський розвиток зосереджується на покращенні життя людей, а не на припущенні, що економічне зростання автоматично призведе до більшого добробуту для всіх. Зростання доходу розглядається лише як засіб розвитку, а не кінцева мета. З огляду на те, що основами людського розвитку є довге, здорове та творче життя, обізнаність та доступ до ресурсів, необхідних для того, аби це забезпечити, пріоритети розвитку та критерії їх оціни поступово трансформуються. Як зазначають

експерти ООН: «Процес розвитку людини повинен принаймні створювати середовище для людей розвиватися індивідуально та колективно, для повної реалізації потенціалу, щоб мати розумні шанси на провідне виробниче та творче життя, в якому вони бачать цінність» (Human Development Report).

Цей підхід отримав широке поширення на рівні окремих держав, і на глобальному рівні, в результаті чого наразі можна констатувати не просто визнання важливості розвитку соціального сектору, а імплементацію завдань, пов'язаних з його розвитком у перелік завдань національних та наднаціональних політик.

Якщо принципи, закладені концепцією людського розвитку, покласти в основу визначення бачення соціального сектора, об'єктивно на перший план виходить розвиток інститутів, оскільки вони сприяють збільшенню можливостей і свобод, при цьому основними сферами, які функціонально мають бути віднесені до соціального сектора є освіта, в тому числі освіта дорослих, охорона здоров'я, соціальні програми підтримки молоді, соціально вразливих груп тощо. Структура та склад таких функціональних підсекторів буде різнитися залежно від країни, по-перше, залежно від рівня соціально-економічного розвитку країн, по-друге, від розвитку інституційного середовища – базових інститутів, принаймні тих, що включені до індикаторів ефективності регулювання (WGI). Цей аспект проблеми викликав серйозний науковий інтерес до питання взаємозв'язку між інституційними умовами і економічним зростанням. Саме у цьому аспекті необхідно і формувати регулювання. Виникає закономірне питання, що необхідно ставити у фокус регулювання? Для відповіді на це питання важливо сформулювати визначення соціального сектора, яке дозволить ідентифікувати напрями та інструменти регулюючого впливу. Для цього вважаємо за доцільне розглядати соціальний сектор у двох площинках: за інституційною побудовою та функціональною структурою.

Соціальний сектор за інституційною побудовою являє собою стійку сукупність інститутів, що забезпечують функціонування організацій

соціального сектора для людського розвитку, а також взаємодію соціального сектора національної економіки з іншими секторами: публічним (державним) та приватним (комерційним).

Соціальний сектор за функціональною структурою слід розглядати як сукупність сфер, зорієнтованих на задоволення певної суспільної потреби чи сукупності потреб (освіта, охорона здоров'я, забезпечення житлом тощо).

Сьогодні загальною тенденцією розвитку сектору неприбуткових організацій є розширення сфер функціонування, проникнення у традиційно ринкові механізми взаємодії, орієнтацію на стабільне та безперервне надання соціальних послуг, зміну організаційних принципів та принципів управління. Хоча у структурі фінансування у більшості країн продовжує домінувати державне фінансування, активно розвиваються інноваційні методи як акумулювання фінансових ресурсів, так і форми та методи надання соціальних послуг. Тому загальне бачення ролі та місця соціального сектора, його функції у соціально-економічній системі суттєво розширюється. Відбувається зміна та створення нових інститутів з метою зміни структури стимулів, вирішення колективних проблем.

Отже, формуючи бачення соціального сегменту національної економіки як об'єкта державного регулювання необхідно враховувати таке:

1. Підхід, що розглядає соціальний сектор, концентруючи увагу на державі як суб'єкті економічних відносин, який бере на себе функції забезпечення надання суспільних благ є дещо вузьким у сучасних умовах глобалізації та соціального прогресу.

2. Соціальний сектор доцільно розглядати як своєрідний елемент поєднання економічного зростання та соціального прогресу (якість життя).

3. Зростання активності соціальних підприємств.

4. Попри важливість розподільної функції, яку виконує цей сектор, концентрувати увагу лише на цих аспектах означати сформувати обмежене бачення його функціоналу.

5. Громадянське суспільство створює нові організації, що краще інтегруються у ринкове середовище через нові та удосконалені інститути.

Важливість державного регулювання зумовлюється розподільною функцією, яку поряд з іншим виконує цей сектор. Саме важливість розподільних та перерозподільних процесів для досягнення таких соціальних цілей як зменшення нерівності та інклюзивність. Проте звести аналіз та регулювання соціального сектора до регулювання основних каналів перерозподілу (оподаткування, система соціальних трансфертів) є невірним з позиції процесів інституалізації суспільства й економіки.

У контексті регулювання важливим та одночасно складним є питання економічних меж соціального сектора. Так, важливо пам'ятати, що соціальний сектор необхідно розглядати передусім як економічну категорію, що створює більші можливості для підвищення продуктивності праці, збільшення рівня доходу та розширення можливостей для подальшого людського розвитку та інклюзивного зростання національної економіки.

Тому ми пропонуємо соціальний сектор розглядати як складовий елемент національної економіки, що поєднує у собі сукупність економічних відносин між різними типами інституційних одиниць національної економіки щодо виробництва, обміну та розподілу суспільних благ за умови, що учасники цих відносин зорієнтовані на досягнення соціальних цілей (створення соціальної цінності) та мають інституційні обмеження щодо розподілу прибутків. Такий підхід на відміну від існуючих дозволяє розглядати соціальний сектор національної економіки за інституційною побудовою та функціональною структурою, врахувати основні інституційні та структурні зміни у національній економіці, обумовлені розвитком соціального сектора, а також сучасні тренди розвитку суб'єктів соціального сектора національної економіки, що відбуваються у відповідь на ці зміни.

Досвід більшості країн свідчить, що інституційні зміни у національній економіці на сучасному етапі не можуть обмежуватися лише трансформацією власності чи зміною інститутів регулювання. Країни, що досягли високих

показників економічного розвитку і декларують соціальні стандарти, на які Україна зараз намагається орієнтуватися, включають до політики завдання створення соціального середовища, яке б дозволило досягти інклюзивного економічного зростання. Проте попри зростаючий інтерес до теми соціальної складової розвитку питання інституційних змін у соціальному секторі національної економіки потребує більш ґрунтовних досліджень.

## **1.2. Закономірності та протиріччя розвитку соціального сектора сучасних умовах**

Починаючи з другої половини минулого століття комерційні та неприбуткові організації розвивалися по-різному, з різними, цілями, підходами до управління, реалізуючи різні цілі та підходи до організаційного розвитку та управління. Проте протягом останніх трьох десятиліть відбулися суттєві зміни. Почалися процеси активного наближення бізнесу та неприбуткових (некомерційних) організацій. Активізація руху щодо вирішення екологічних проблем у семидесяті роки минулого століття викликала активізацію неприбуткових організацій цього щодо їх вирішення.

Узагальнивши ряд публікацій можна виділити дві тенденції, що зумовили зміни у неприбутковому секторі, які слід розглядати як інституційні:

1. Розвиток технологій, медіакомунікацій тощо обумовили більшу прозорість комерційного сектора і змусили впровадити нетипові для нього принципи діяльності (управління, розподілу прибутку, принципи корпоративної соціальної відповідальності тощо).
2. Впровадження організаціями соціального сектора (неприбутковими, недержавними, некомерційними) нових підходів до управління та розвитку, які підвищували їхню стійкість

Austin J. E. et. al. (2007) зазначають, що починаючи з восьмидесятих років минулого століття неприбуткові організації повинні були стати більш підприємницькими, ефективними та професійними, і тому почали запозичувати моделі управління, що характерні для бізнесу. Austin J. E. et. al. (2007) виділяють чотири сфери, де зближення сектору неприбуткових організацій і бізнесу є найбільш значним:

- створення цінності (економічної та соціальної) формування нових пропорцій між ними;
- моделі взаємодії зі стейкхолдерами;
- трансформації організаційної структури;
- механізми акумулювання капіталу.

#### *Створення цінності та зміна їх пропорцій*

Традиційно вважається, що неприбуткові організації створюють соціальну цінність, тоді як корпорації створюють економічну цінність. Соціальна цінність є категорією, що набуває значного поширення для характеристики результативності інвестування поза фінансовою площиною. Попри це наразі не сформовано єдиного усталеного визначення соціальної цінності. Вона введена як інструмент аналізу для визначення ширшого нефінансового впливу програм та заходів, що реалізуються суб'єктами соціального сектора національної економіки, на окремі соціальні групи, громади, суспільство в цілому чи довкілля. Ці результати вводяться у площину аналізу віддачі від цих програм і заходів через соціальну цінність, тому що їх важко оцінити кількісно. Тобто цінністю визнається група результатів від певної діяльності, які неможливо кількісно визначити, підрахувати та об'єктивно порівнювати. Ми вважаємо, що саме з цих причин визначення, які пропонуються окремими організаціями чи науковими колами, зосереджуються переважно на аспектах вимірювання соціальної цінності, на заглиблюючись у сутність. Економічна цінність розглядається як вигоди, що отримують підприємства у грошовому вимірі від здійснення своєї діяльності.

Аналіз публікацій свідчить, що теза щодо «закріплення» економічної цінності за прибутковим, а соціальної – за неприбутковим секторами є не зовсім справедливою сьогодні, оскільки соціальний сектор зростає швидше, ніж його фінансування (якщо оцінювати за сумарними економічними та соціальними результатами), актори соціального сектора формують механізми фінансування часто через заходи, що генерують доходи (мережа YMCA отримала основну частину своїх доходів у 2005 році в розмірі 5,06 млрд. доларів США від своїх послуг у сфері охорони здоров'я та фітнесу, догляду за дітьми та кемпінгу (Austin J. E. et. al., 2007). Оскільки неприбуткові організації та підприємства створюють не лише соціальну, а й економічну цінність, вони вимушені застосовувати бізнес-інструменти управління, узгодження своїх цілей.

Отже, є практичні свідчення інституційних змін у неприбутковому секторі, які можна охарактеризувати як зміни у власності, зміну у принципах та методах управління, зміни у механізмах фінансування.

У комерційному секторі також відбуваються суттєві зміни зумовлені поширенням соціальних і екологічних цілей, принципів соціальної відповідальності – у всьому світі близько 500 корпорацій використовують найпопулярніший інструмент звітності про корпоративну соціальну відповідальність (КСВ), Глобальну ініціативу звітності (GRI). Досить велика кількість використовують більше 300 інструментів звітування щодо КСВ. Крім того, майже всі компанії Fortune 500 зараз здійснюють благодійні пожертви, і 25% з них включають надання суспільних (соціальних) послуг у свою місію (Austin J. E. et. al. (2007).

Не можна стверджувати, що зміни, які відбуваються повністю розмивають різницю між двома секторами – прибутковим і неприбутковим – у створенні вартості. Основні механізми взаємодії із зовнішніми стейкхолдерами, внутрішні організаційні принципи та структури. Подальший розвиток як комерційних, так і некомерційних суб'єктів національної економіки через імплементацію цілей, принципів та процедур, що традиційно



застосовуються в іншому (протилежному) секторі національної економіки, дозволить створювати додаткові вигоди для суспільства в цілому, підвищувати ефективність національних економік, проте використання цих можливостей потребує нового управлінського підходу, формування фінансово стійких моделей для некомерційного сектора, та розвиток й імплементація соціальної цінності у місії та принципи діяльності – для комерційних підприємств. У цьому контексті цікавим є досвід компанії Inditex, яка визначила місію і кодекс поведінки, що формують єдину культуру. Визначені принципи і процедури застосовується до всіх операцій, які здійснює компанія. Сформована складна система показників, що застосовується для оцінки постачальників за соціальними та екологічними параметрами. Це є прикладом успішного поєднання економічних та соціальних цілей компанії (Austin J. E. et. al., 2007).

Ще одним аспектом соціальної цінності, яку створює соціальний сектор є посилення соціальної безпеки.

Питання соціальної безпеки є вельми актуальними у контексті національної безпеки. Попри неоднозначність тлумачень сутності терміну «соціальна безпека» (виокремлюють два підходи до її розуміння: традиційний – соціальна безпека як відсутність загроз для соціуму та альтернативний – соціальна безпека як відсутність загроз з боку соціуму (Коваль О. П., 2016; Зеркалов Д. В., 2012). Основою соціальної політики є традиційний підхід, згідно з яким завдання забезпечення соціальної стабільності, рівності та захисту є загально визнаними пріоритетами.

Очевидно, що якість, рівень життя людей та розвиток людського капіталу є опорами і цільовими орієнтирами політики соціальної безпеки, на яких фокусуються наукові дослідження та практика державного регулювання. Іншою опорою соціальної безпеки є соціальний захист населення. Система соціального захисту спрямована на зменшення соціальних ризиків та розвиток людського капіталу.

*Взаємодія зі стейкхолдерами*

Сьогодні поширюється практика соціального інвестування. Донори, як індивідуальні, так й інституційні формують своєрідну інвестиційну модель поведінки стосовно прибутковості своїх соціальних інвестицій. Крім того, поширюється практика передачі можливості надання соціальних послуг неприбутковим організаціям, а, отже, формується вимога підзвітності органам державного управління. Міжнародні організації формують пропозицію неприбутковим організаціям щодо реалізації проектів розвитку. Отже, неприбуткові організації повинні сформувати чіткі і зрозумілі структури взаємодії зі стейкхолдерами.

Комерційний сектор також характеризується змінами цього комплексу взаємодій, зокрема, розширюється коло сейкхолдерів. Останні включають партнерів, співробітників, клієнтів, постачальників і громади (широку спільноту) залежно від масштабу компанії. Деякі корпорації навіть включають представників неприбуткових організацій, робітників і громадських об'єднань в їхні органи управління, або створюють спеціальні органи для них, такі як консультативні ради або соціальні ради (Austin J. E. et. al., 2007). Взаємодія з таким широким колом дозволяє отримувати додаткові вигоди, як соціальні, так і економічні.

#### *Організаційна структура*

Запровадження нової фінансової моделі формує нові вимоги до організаційної структури. Наразі багато неприбуткових організацій створюють прибуткові дочірні компанії, неприбуткова організація «Share Our Strength», діяльність якої спрямована на подолання бідності, утворила комерційну дочірню структуру Community Wealth Ventures, метою якої є консультування неприбуткових організацій щодо механізмів збільшення доходів (Austin J. E. et. al., 2007).

Схожі процеси відбуваються у комерційному секторі – підприємства та компанії, розширюючи свої місії формують відповідні організаційні структури, створюючи неприбуткові дочірні компанії. Зокрема, комерційні консалтингові компанії Monitor Group, Bain Consulting і McKinsey & Company

створили неприбутковий моніторинговий інститут, Bridgespan Group і McKinsey Nonprofit Practice для поширення свого досвіду у соціальному секторі (Austin J. E. et. al., 2007).

У деяких випадках конвергенція між секторами породжує нові організаційні форми, міжгалузеві спільні підприємства, існують великі міжнародні компанії, що належать неприбутковим фондам, включаючи Ікеа.

#### *Акумуляування капіталу*

Сьогодні як неприбуткові організації, так і комерційні компанії досліджують шляхи мобілізації капіталу один одного, інвестують свій капітал як у комерційну сферу, так і у соціальний сектор. Така конвергенція фінансових механізмів розширює джерела фінансування як для підприємств, так і для неприбуткових організацій. Це також дає інвесторам більше вибору і знаходить більше варіантів поєднання цілей та фінансових ресурсів. Соціальні інвестори та неприбуткові організації користуються перевагами складних інструментів для фінансування діяльності, включаючи мікrokредитування, облігації соціального впливу, соціальний венчурний капітал та донорські фонди.

У той же час все більша кількість фондів використовує екологічні та соціальні критерії для відбору компаній для інвестування, фонди венчурного капіталу також використовують соціальні та екологічні критерії не просто для залучення соціально орієнтованих інвесторів, а також для виявлення більш стійких підприємств. Використовуючи комерційні фінансові ринки, ці фонди дозволяють масштабувати та скорочувати трансакційні витрати для осіб, зацікавлених у соціальному інвестуванні. Вони також знижують вартість капіталу для соціальних підприємств. За період 2000-2007 рр. активи соціально відповідальних фондів зросли у 4 рази (Austin J. E. et. al. (2007)). Проте ці інноваційні способи залучення капіталу обмежені рядом факторів (розвиненість фінансових ринків, наявність великих донорів, інформаційною складовою тощо).

Отже, можна стверджувати, що наразі формується новий підхід до розуміння ролі і місця соціального сектора у національних економіках та на глобальному рівні в цілому, формуються нові моделі його співпраці, в тому числі і стратегічної, з комерційним сектором. Розвиваються нові організаційні форми, рух капіталу між секторами. Такі зміни у подальшому можуть стати фактором підвищення ефективності економіки. У розвитку соціального підприємництва також відбуваються серйозні зміни, які створюють як значні можливості, так і формують певні завдання, які треба вирішувати на інституційному рівні.

Ефективність впливу на будь-яку сферу суспільних відносин, а тим більше цілеспрямованого впровадження «спроєктованих» змін, залежить від розуміння того, якою є їх природа, чим визначається їхній характер та інтенсивність. Наразі відбувається переосмислення ролі та місця соціального сектора у національній економіці, формується новий вектор державної політики соціально-економічного розвитку, що зумовлено поряд з іншим процесами євроінтеграції. У європейській стратегії розвитку EUROPE 2020 визначено три пріоритети:

- розумне зростання: розвиток економіки на основі знань та інновацій;
- сталий розвиток: сприяння більш ресурсозберігаючій, екологічно чистій та конкурентоспроможній економіці;
- інклюзивне зростання: стимулювання економіки високої зайнятості, що забезпечує соціальну та територіальну єдність.

Цей перелік пріоритетів є підтвердженням не лише переосмислення європейськими країнами ролі витрат на освіту, охорону здоров'я, фізичний і духовний розвиток, а визнання зростаючої ролі інститутів соціального сектора. Для України, що перебуває в активній стадії реформування національної економіки, особливо актуальним є формування ефективних інститутів, особливо у секторі, що безпосередньо впливає на якість людського капіталу.

Попри значний доробок теоретичної економіки та ґрунтовних емпіричних досліджень соціальних трансформацій у сучасному глобальному середовищі, недостатньо вивченими залишаються інституційні зміни соціального сектора, зокрема визначення зовнішніх факторів та внутрішніх рушійних сил цих змін.

Серед інституційних змін, що наразі відбуваються у соціальному секторі, необхідно особливо акцентувати увагу на таких як зміна інституту соціальних гарантій, інститутів соціального захисту, інституційні зміни в освіті та охороні здоров'я, становлення інститутів соціального підприємництва, соціального інвестування та інших інститутів соціальної економіки. Для реалізації ефективного державного регулювання важливо визначитися з рядом принципових питань, зокрема якою мірою інституційні зміни в національній економіці зумовлені зовнішніми факторами? Відповідь на це питання дозволить більш ґрунтовно дослідити взаємозв'язок між інститутами соціальної сфери та інституційними змінами в економіці в цілому.

Проаналізувавши підходи, що стосуються впливу глобалізації на національну економіку, ми виокремили напрями, через які глобалізація впливає на інституційні зміни соціального сектора, що необхідно враховувати у процесі розроблення політики державного регулювання цієї сфери:

1. Зростання ролі людського капіталу в умовах формування економіки знань.
2. Зміна структури зайнятості населення.
3. Зміна інститутів освіти та конвергенція вищої освіти.

Зупинимося більш детально на кожному з напрямів.

*1. Зростання ролі людського капіталу в умовах формування економіки знань.*

Серед усього переліку факторів найбільш вагомим наразі вважається якість та розмір людського капіталу, який сьогодні визнається домінантою соціально-економічного розвитку, адже він формує конкурентні переваги національної економіки. Оцінки Організації економічного співробітництва і

розвитку свідчать, що саме людський капітал забезпечив зростання рівня продуктивності праці в 1960-1990 роках з 22% до 45% у порівнянні з середньою величиною продуктивності праці у 1990 році. Причому дві третини впливу на зростання рівня продуктивності праці відносять до безпосередньої дії сфери освіти, а одну третину зростання забезпечено впливом технічного прогресу (ПРОСВІТ). У сучасному світі конкуренція між країнами зводиться до конкуренції у виробництві знань.

Окремі науковці зазначають, що соціальна політика сьогодні забрала першість у економічній: «перемістилася на роль «локомотива» замість «причіпного» вагона» (Кузьминов Я.И., Овчарова Л.Н. и Якобсон Л.И., 2016: с. 5) саме через важливість людського капіталу.

Формується такий тип економіки, за якого ключовим фактором розвитку є знання, що втілюються у людському капіталі, а також інформаційне середовище, де цей капітал застосовується. В таких умовах зростання і конкурентоспроможність національної економіки забезпечуються створенням, розповсюдженням та застосуванням знань. Наслідком цього є потреба у теоретичних концепціях, що пояснюють поведінку економічних суб'єктів і держави, оскільки традиційні економічні концепції, засновані на принципі отримання максимально можливої вигоди від володіння і використання обмежених ресурсів (природних ресурсів, фізичної праці і капіталу) не зовсім відповідають економічним реаліям.

Індикатором, що характеризує людський капітал, є індекс людського капіталу, що розраховується Світовим економічним форумом. Проаналізувавши рейтинг країн за цим показником (таблиця 1.1), можна пересвідчитися, що за значенням індексу можна говорити про досить високі характеристики людського капіталу України – вище, ніж такі країни як Польща і Російська Федерація, і лише на 2 позиції нижче, ніж США.

Проте аналіз місяця країни та перспектив її розвитку з використанням лише цього індексу не є репрезентативним. Провівши аналіз цього показника у поєднанні зі значенням ВВП на душу населення для вибраної групи країн

(рис. 1.1), ми з'ясуємо рівень використання людського капіталу як фактора економічного зростання.

Таблиця 1.1

Індекс людського капіталу у 2017 р.

Країна	Місце у рейтингу	Індекс	Вікова група 0-14	Вікова група 15-24	Вікова група 25-54	Вікова група 55-64	Вікова група 65 +
Фінляндія	1	85,86	98,17	85,35	81,24	83,9	72,95
Німеччина	11	81,55	89,56	79,78	78,39	83,31	73,54
Великобританія	19	80,04	91,91	76,64	76,78	79,07	66,43
США	24	78,86	88,97	75,99	74,91	80,62	70,32
Україна	26	78,42	90,73	78,04	71,83	79,14	72,21
Російська Федерація	28	77,86	86,95	78,21	72,74	80,46	71,14
Польща	30	77,34	90,66	74,67	72,53	76,12	65,61

Джерело: складено автором на основі даних WEF (2016)

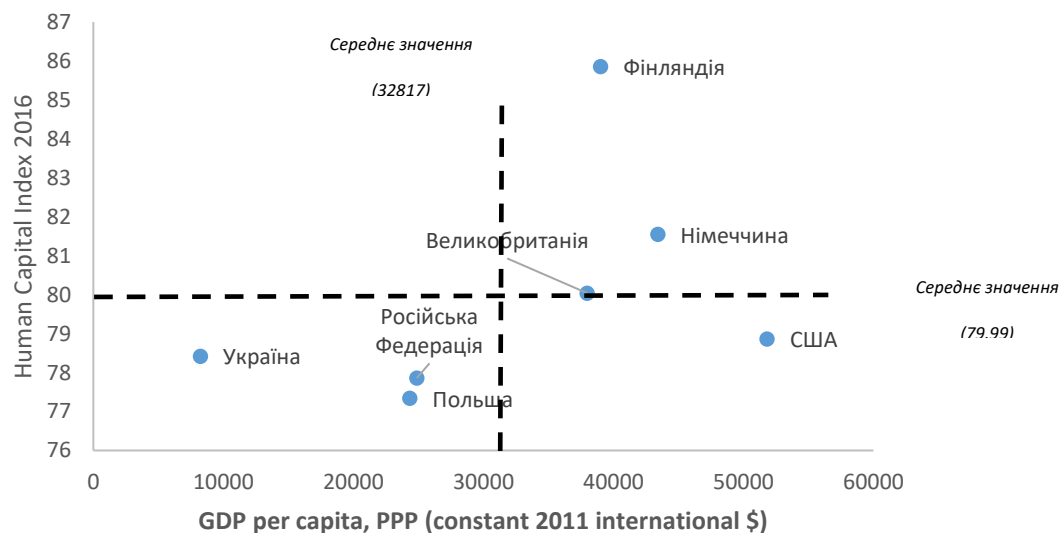


Рисунок 1.1 – Співвідношення індексу людського капіталу та ВВП на душу населення у 2017

Джерело: складено автором на основі даних WEF (2016) та ILO.

Попри незначний відрив від США за індексом людського капіталу, Україна має найгірші позиції у розглянутій групі, якщо в аналіз включаємо показник ВВП на душу населення. Причини цього положення, на нашу думку, необхідно шукати у розвитку інститутів ринку праці.

Для розвинених країн характерним є інституціоналізація людського капіталу, точніше інституціоналізація механізмів отримання прибутку на вкладений людський капітал, що має наслідком зростання доходів населення з відповідними вміннями та освітою.

Так, країни, що мають рівень ВВП на душу населення вище середнього значення (справа від вертикальної лінії – рис. 1.1) і мають досить високе значення індексу людського капіталу характеризуються високою якістю інститутів соціального сектора (соціальних гарантій, соціального захисту, інституту інтелектуальної власності тощо), що сприяє підвищенню рівня використання їх людського капіталу, і в кінцевому підсумку втілюється у показнику ВВП на душу населення, що традиційно розглядається як показник якості соціально-економічного розвитку країни.

Ми вважаємо, що нинішнє положення України пояснюється саме низькою якістю інститутів. Тому, серед пріоритетів державного регулювання соціальної сфери ефективними можна вважати зміну системи винагороди і стимулювання розвитку освіти та соціальної сфери в цілому. У цьому контексті актуальною є також формування системи суспільної оцінки вкладу людського капіталу у процес відтворення.

Доповнивши проведений аналіз, розглянемо динаміку темпів зростання продукції на одного працівника у аналізованій групі країн (рис 1.2, табл. 1.2), за результатами якого можна зробити такі висновки: з наведеного переліку Україна є найбільш нестабільною за наведеним показником – найбільша дисперсія серед аналізованих країн – 45,415. Велика амплітуда коливань у період розгортання фінансової кризи свідчить про значну залежність від світової кон'юнктури, низьку диверсифікованість експорту та значною втратою економічного потенціалу, пов'язаною із подіями на Сході України у період 2013-2015 рр. (таблиця 1.2).

Досягнення стабільності є комплексним завданням, необхідною умовою якого є реформа інститутів, в тому числі інститутів соціальної сфери.



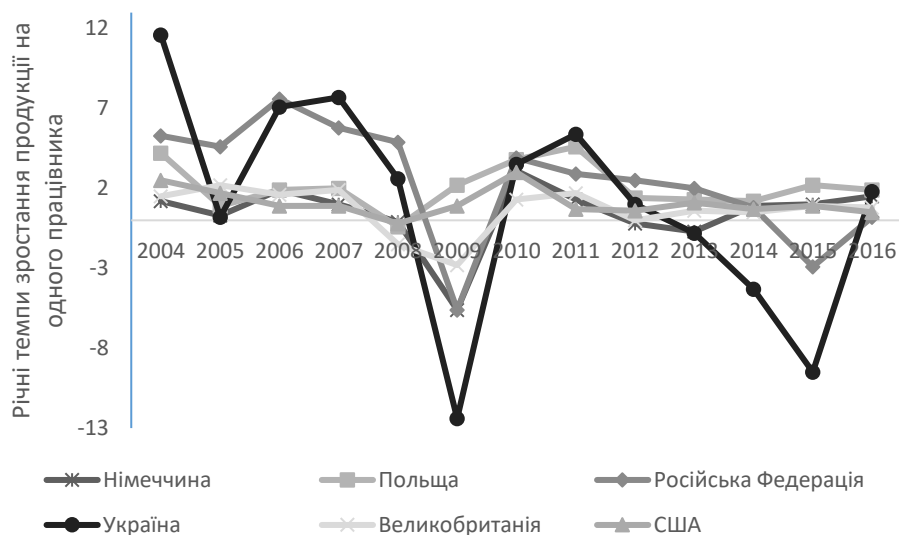


Рисунок 1.2 – Динаміка річних темпів зростання виробленої продукції на одного працівника за період 2004-2016 рр.

*Джерело: побудовано автором на основі даних ІЛО*

Таблиця 1.2

Характеристики волатильності виробленої продукції на одного працівника за період 2004-2016 рр.

Країни	Середньорічне значення	Стандартне відхилення	Дисперсія	Min	Max
Німеччина	0,430	2,061	4,248	-5,6	3,1
Польща	2,092	1,393	1,940	-0,4	4,6
Російська Федерація	2,461	3,653	13,350	-5,6	7,6
Україна	1,069	6,739	45,415	-12,4	11,6
Великобританія	0,669	1,419	2,013	-2,8	2,2
США	1,092	0,851	0,725	-0,2	3

*Джерело: побудовано автором*

## 2. Зміна структури зайнятості населення

Технологічний прогрес зумовив перехід до постіндустріальної економіки, економіки знань. Деякі вчені визначальним чинником цього переходу називають саме зміни у структурі зайнятості – частка зайнятих у невиробничій сфері близько 50% від усього працездатного населення (Баранов В. В., 2015). При цьому окремі види сектора послуг, які традиційно у вітчизняній статистиці та науковій літературі відносили до невиробничої

сфери (роздрібна торгівля, побутові послуги тощо) західні дослідники не вважають невиробничими видами діяльності.

Структура зайнятості є досить репрезентативною щодо оцінювання того, наскільки економіка конкретної країни зорієнтована на створення економіки знань. Аналіз структури зайнятості, проведений на основі показника частки зайнятих у матеріальному виробництві (manufacturing employment) як для високорозвинених країн, так і країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються (рис. 1.3) свідчить про різні тенденції для країн різних груп. Розвинені країни, зокрема Великобританія, демонструють стабільне поступове зниження цього показника (різкий злам 2007-2008 рр. викликаний здебільшого світовою фінансовою кризою). Така ситуація пояснюється тим, що поряд з перенесенням промислового виробництва у країни з дешевою робочою силою, в цих країнах розвиваються сфера послуг і галузі з високим рівнем залучення інтелектуальної праці. Проте для більшості решти країн характерна протилежна динаміка. Зокрема, Індонезія, Шрі Ланка (країни з економікою, що розвивається відповідно до класифікації ООН) з 2008 року демонструють зростання, що пояснюється характером використання найманої праці цих країн (високо кваліфікована праця залучається через аутсорсинг компаніями розвинених країн) та тим, що промислове виробництво зростає вищими темпами, ніж решта галузей економіки. Цікавим є приклад Польщі, що є країною з розвиненою економікою. Можна припустити, що динаміка частки зайнятих у матеріальному виробництві цієї країни знаходиться у залежності від світової кон'юнктури – після фінансової кризи 2008 р. спостерігаємо зниження, що може бути пов'язане зі скороченням виробництва у цих галузях. Після періоду стабілізації спостерігається незначне зростання.

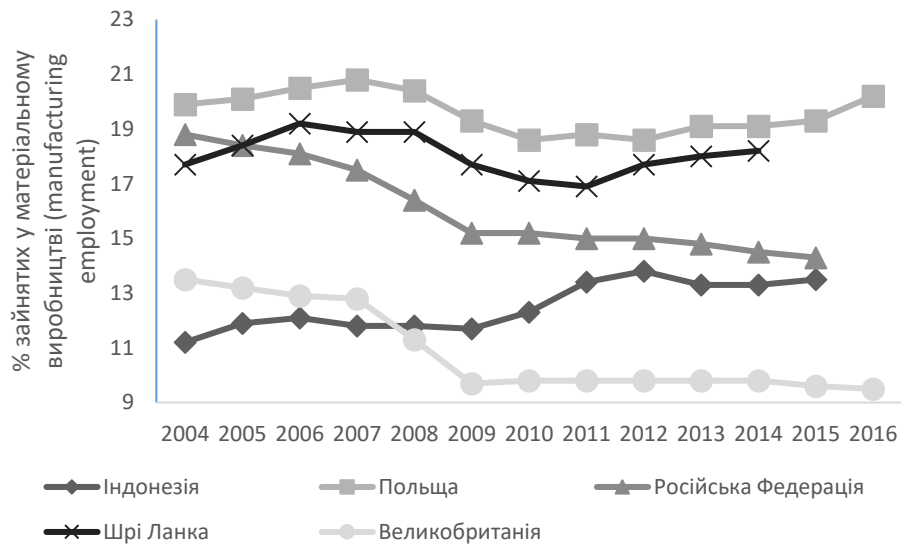


Рисунок 1.3 – Динаміка частки зайнятих у матеріальному виробництві за період 2004-2016 рр.

*Джерело: побудовано автором на основі даних ІЛО*

Цікаву динаміку демонструє транзитивна економіка Російської Федерації, яка є здебільшого ресурсорієнтованою – має місце стійке зниження частки зайнятих у матеріальному виробництві протягом досліджуваного періоду.

Для багатьох країн характерна зміна інститутів ринку праці, що відбувається на тлі погіршення стану бюджетів, особливо це стосується країн з ринком, що формується, і країн із середнім рівнем доходів (МВФ, 2016а).

Усвідомлюючи об'єктивні зміни у структурі зайнятості, що відбуваються у глобальному середовищі, Європейська комісія серед семи головних ініціатив, спрямованих на прискорення прогресу в рамках кожного пріоритету розвитку ЄС до 2020 р., визначила такі: 1) «Порядок денний нових навичок та робочих місць» – комплекс дій, спрямований на модернізацію ринків праці та розширення можливостей людей розвивати свої навички протягом усього життєвого циклу, з метою збільшення кількості робочих місць та кращого поєднання пропозиції та попиту на робочі місця, у тому числі за рахунок мобільності робочої сили; 2) «Європейська платформа проти бідності», напрям роботи, що забезпечує соціальну та територіальну єдність з

тим, щоб переваги зростання робочих місць були широко представлені, а люди, які зазнають бідності та соціальної ізоляції, могли жити гідно та брати активну участь у суспільстві (EUROPE, 2020).

Глобалізація разом з тенденціями створення постіндустріальної економіки, економіки знань суттєво змінюють структуру ринку праці. Зростанні частки працівників зайнятих інтелектуальною працею свідчить про розвиток економіки знань. У таких умовах можна прогнозувати зростання попиту не просто на розумову працю, а на творчих, орієнтованих на нестандартні креативні рішення працівників, що слугує пусковим механізмом для змін в освіті.

### *3. Зміна інститутів освіти та конвергенція вищої освіти*

Розвиток економіки знань є визначальною зміною зовнішнього середовища для сфери освіти, передусім вищої освіти. Визначальними характеристиками світової освіти є динамічність та інтернаціональність. На перше місце виходять невичерпні за своєю природою інформація і знання. За даними Світового банку у більшості країн ОЕСР протягом останніх 15 років зростання доданої вартості в галузях, що ґрунтуються на знаннях, у середньому становило 3%, що стабільно перевищувало темпи загального економічного зростання, які не піднімалися вище 2,3%. Частка цих галузей у сукупній доданій вартості збільшилася в Німеччині з 51% до 60%, у Великобританії — з 45% до 51%, у Фінляндії — з 34% до 42%. Сьогодні ці країни розбудовують свої економіки, які базуються на знаннях, створюючи мільйони робочих місць, пов'язаних з використанням новітніх знань (ПРОСВІТ).

План розвитку європейської освіти передбачає підвищення якості та ефективності системи освіти, полегшення доступу до освіти для кожного та створення освітньої бази для зовнішнього світу. Завданнями, визначеними у цьому документі є: країни ЄС повинні мати найвищий показник у світі у сфері освіти та навчання; система освіти і навчання в Європі повинна бути взаємопов'язана настільки, щоб давати змогу громадянам вільно пересуватися

й отримувати кращу освіту; слід зробити можливим визнання та застосування освіти будь-де в ЄС, незалежно від того, де її одержано; європейці будь-якого віку повинні мати доступ до тривалого навчання (Красівська О., 2011)

Серед цілей Стратегії розвитку Європейська Комісія передбачає, що частка тих, хто не завершив шкільну освіту, повинна бути меншою 10%, а принаймні 40% молодого покоління повинні мати вищу освіту (EUROPE, 2020). При цьому серед ініціатив, спрямованих на прискорення прогресу ЄС у досягненні цілей, передбачається реалізація дій у напрямі «Молодь у русі», що означає підвищення ефективності системи освіти та сприяння вступу молоді на ринок праці. Тобто можна говорити про конвергенцію національних систем освіти країн Європейського Союзу.

Узагальнивши, можна констатувати, що на сучасному етапі освіта стає елементом стратегії економічного зростання. Окремі вчені зазначають, що сприяння і прогнозування освіти увійшло у практику регулювання усіх розвинених країн (Длугопольский А. В., Чекаловская Г. Б., 2013, с. 34). Деякі дослідники наголошують, що перед освітніми установами постає завдання прогнозування тенденцій розвитку ринку праці та адаптація освітніх програм відповідно до прогнозованих змін. Наразі зростає усвідомлення і того факту, що ринок освітніх послуг стає дійсно міжнародним і характеризується конкуренцією, що постійно зростає. Цей ринок може забезпечити країнам, які мають високий рівень надання якісних освітніх послуг, значні доходи від їх експорту. Усвідомлення цієї тенденції знайшло своє відображення у державній політиці ряду розвинених країн, зокрема США, ЄС і Австралії, які активно розробляють і реалізують програми залучення іноземних студентів (Катульский Е.Д., 2013).

Міжнародний валютний фонд рекомендує урядам країн з ринком, що формується, і країн, що розвиваються, інвестувати кошти в розвиток освіти, інфраструктури та інститутів, щоб сприяти запозиченню і освоєнню технологій з країн з розвинутою економікою (МВФ, 2016а: 5).

Формування економіки знань є можливим лише за умови формування нових інститутів у системі освіти. Вважаємо, що освіта сьогодні є чи не найбільш вагомими фактором впливу на швидкість змін економічних інститутів. Ми пропонуємо виділити два канали впливу інституційних змін в освіті на інтенсивність інституційних змін у національній економіці:

1) рівень освіченості особи впливає на рівень її раціональності. Обмежена раціональність індивіда, що згідно з переважною більшістю течій інституційної теорії, є однією з основних причин інституційної інерції, впливає на стійкість інституційної структури до змін, блокує ці зміни, навіть ті, що визнаються необхідними значною кількістю економічних акторів (суб'єктів) та цілеспрямовано впроваджуються у практику. Pagano, U. (2007) виокремлює п'ять форм обмеженої раціональності: обмежені навички спілкування, обмежені навички обробки інформації, обмежені навички розрахунку, обмежені навички формування переваг та обмежені емоційні навички (нездатність контролювати власні емоції, а отже, діяти раціонально). Очевидно, що, принаймні, чотири з наведеного переліку є результатом освіти, яку здобула особа. «Ментальні моделі», про які говорить North, D. (2005). формуються значною мірою освітою: формальною, неформальною, інформальною.

2) згідно Ruttan, V. W. (2006) розвиток суспільних наук може збільшити «пропозицію нових інститутів», що необхідні для розвитку сучасного суспільства. Особливо актуальною виглядає такий підхід щодо збільшення «пропозиції» нових інститутів з позиції теоретичних підходів, що обґрунтовують неможливість перенесення існуючих інститутів в інші умови, їх розвиток в інших контекстах.

Отже, інститути освіти мають суттєвий вплив на економічну поведінку через вплив на рівень раціональності, на трансформацію «звички думки» за Вебленом Т. (1984). Це є лише один з прикладів взаємодії між інститутами соціального сектору та іншими економічними інститутами, який змушує

ввести у площину досліджень інституційних змін категорію інституційних взаємодій.

З огляду на викладене вище можемо говорити, що пріоритетом державного регулювання інституційних змін у соціальному секторі національної економіки є сприяння становленню інститутів освіти, що відповідають сучасним тенденціям розвитку світового та європейського освітнього просторів. Цей висновок в цілому узгоджується з рекомендаціями Міжнародного валютного фонду, який для країн з низькими доходами, де в останні кілька років спостерігалось скорочення бюджетних резервів, рекомендує збереження ефективних витрат на найважливіші інвестиційні та соціальні потреби і проведення структурних реформ в тому числі у сфері освіти, які відкривають шлях для економічної диверсифікації та підвищення продуктивності. Актуальність розвитку систем освіти підкреслюється МВФ (2016b, 2017) попри те, що першочерговим завданням є відновлення цих резервів та удосконалення управління боргом.

Отже, слід приймати до уваги два типи важливих змін, що відбуваються у національній економіці та пов'язані з розвитком соціального сектора: інституційні – зміни, що стосуються організаційно-правових форм функціонування суб'єктів соціального сектора національної економіки, застосовуваних ними моделей управління та фінансового забезпечення, форм та структур взаємодії між комерційним та некомерційним секторами тощо; структурні – зміни, що стосуються розширення видів діяльності, структури зайнятості, структури доходів суб'єктів соціального сектора національної економіки.

Ці зміни виявили ряд протиріч між реаліями розвитку соціального сектора національної економіки та теоретичними положеннями, що його пояснюють, зокрема:

– зростання кількості та активності неприбуткових організацій з підприємницькою поведінкою (згідно з теоретичними положеннями вони

мають бути витіснені конкурентними ринками, що постійно удосконалюються);

- вища економічна стійкість суб'єктів соціального сектора в умовах кризи порівняно з суб'єктами прибуткового сектора попри відсутність традиційних фінансових моделей та підходів до управління ризиками;

- зростання ролі суб'єктів соціального сектора у зменшенні рівня безробіття та бідності в умовах кризи.

Ігнорування цих протиріч може обмежити потенціал економічного зростання у довгостроковій перспективі.

Отже, з огляду на викладене вище ми пропонуємо модель, що описує інституційні зміни соціальної сфери національної економіки як результат впливу процесів глобалізації та розвитку людського капіталу як визначального фактора соціально-економічного прогресу держав на сучасному етапі (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Модель інституційних змін соціальної сфери  
Джерело: розроблено автором



Результатом цього впливу є розвиток економіки знань, потреба реалізації політики інклюзивного зростання та інституціоналізація людського капіталу, зокрема механізмів отримання прибутку на вкладений людський капітал. У сукупності ці фактори формують потребу у нових інститутах, оскільки чинні не дають можливості отримувати той рівень доходу, який дозволяють відповідні ресурси країни, ключовим з яких є людський капітал.

Важливість дослідження інституційних змін соціальної сфери полягає ще й у тому, що її інститути суттєво пов'язані із загальною інституційною структурою економіки та формують передумови для інституційних змін в межах економіки в цілому. Отже, об'єктом регулювання доцільно визначати не інститути, а інституційні взаємодії. Тоді інституційна якість є характеристикою не окремого інституту, а його взаємодії з сукупністю пов'язаних з ним інститутів.

### **1.3. Соціальна економіка як результат інституційних змін соціального сектора національної економіки у сучасних умовах**

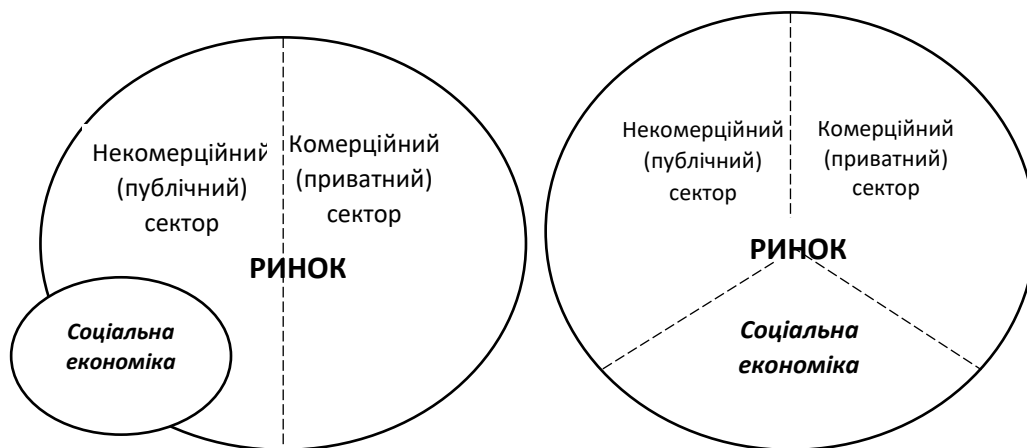
Інституційні зміни, що наразі відбуваються у багатьох країнах зумовили появу теоретичної концепції соціальної економіки. Соціальна економіка є досить суперечливою категорією, що не має єдиного, загальноприйнятого узгодженого визначення. Переважно використовується підхід, що пояснює місце соціальної економіки у традиційній системі ринку. Створення та розвиток соціальної економіки як складової ринкової економіки має значний потенціал для вирішення соціальних проблем. Тому важливим є аналіз інституційних аспектів формування соціальної економіки у країнах Європи та формування рекомендацій Україні щодо базових напрямів державного впливу на розвиток соціальної економіки.

В Європейському Союзі існує близько 2 мільйонів суб'єктів соціальної економіки, що становить приблизно 10-12% всього бізнесу у Європі. У соціальній економіці зайнято понад 14,5 мільйони людей, що складає 6,5% усього працюючого населення ЄС у 2010 році (Liger Q., Stefan M., Britton J., 2016). Попри усі важливі переваги соціальної економіки (забезпечення довгострокової економічної та соціальної стабільності, інклюзії) законодавче визнання суб'єктів соціальної економіки є наразі обмеженим у багатьох країнах, у тому числі в Україні.

Є підходи, згідно з якими соціальна економіка розглядається у широкому контексті. Зокрема Баймуратов У. Б. (2010: 55) розглядає соціальну економіку як певний ступінь розвитку економічної системи, що характеризується формуванням середнього класу. На його думку «соціальна економіка об'єднує у собі економічну ефективність ринку й активну соціальну діяльність бізнесу, держави». Згідно такого підходу соціальна економіка подається досить широко з позиції відтворювального підходу, проте таке визначення не дає можливості структурувати соціальну економіку, чітко визначити її суб'єктів тощо.

Сьогодні усталеним є розуміння того, що соціальна економіка – це центральний компонент організованого громадянського суспільства, який складає основу для демократії, відповідального громадянства, солідарності, плюралізму тощо (PROMES). Саме тому принципи соціальної економіки повністю відповідають пріоритетам та стратегічним цілям Європейського Союзу, таким як соціальна єдність, повна зайнятість, боротьба з бідністю та ізоляцією, демократична участь, краще управління та сталий розвиток (PROMES). Хоча перелік Цілей сталого розвитку ООН дозволяє говорити, що модель соціальної економіки є глобальним пріоритетом. Отже, з огляду на постійно зростаючу увагу до питань соціальної економіки з боку політики, має бути адекватно представлене наукове підґрунтя для ефективного регулювання, що враховує історичні закономірності, базові протиріччя, чинні тенденції та можливі сценарії реалізації принципів соціальної економіки.

Питання доцільності виділення соціальної економіки як самостійного концепту наразі немає однозначної відповіді, оскільки в його основі лежить базове протиріччя – протиріччя між приватним та суспільними інтересами. Розуміння цілей економічної діяльності, що має витoki з концепції раціональної поведінки, на нашу думку, суттєво обмежує розвиток концепту соціальної економіки, ускладнює можливість переосмислення процесу створення та перерозподілу багатства. Саме тому пояснення соціальної економіки є досить неоднозначними і впливають з різних теоретичних передумов. Традиційно виокремлюють два підходи, що пояснюють суть соціальної економіки. Згідно з першим – соціальна економіка є умовно відокремленим елементом публічного сектора, прибічники другого, «інтегрованого» підходу наполягають на включенні соціальної економіки в ринок. Перший підхід пов’язують з ім’ям французького соціолога, економіста Фредерика Ле Пле. Суть його підходу полягає у розумінні соціальної економіки як до певної міри відокремленого сегмента, що існує «на орбіті» публічного сектору, оскільки безпосередньо залежить від держави і публічних послуг, надання яких є її відповідальністю (рис. 1.5а).



а – соціальна економіка окремо від ринку

б – соціальна економіка як складова (окремий сектор) ринку

Рисунок 1.5 – Підходи до розуміння ролі і місця соціальної економіки в національній економіці (PROMES)

Згідно другого підходу соціальна економіка розглядається як іманентна складова ринку (рис. 1.5б), що поряд з публічним та приватним секторами виконує відповідні функції.

Поєднання суто соціальних функцій з комерційними дає підстави розглядати соціальну економіку як окремий сектор (чи частину певного сектора економіки), який має як спільні, так і відмінні риси з традиційними комерційним та некомерційним (публічним) секторами. Проте думка щодо інтегрованості соціальної економіки і ринку є наразі дискусійною, оскільки повне застосування підходів комерційного сектора до управління, оцінки, формування ресурсів тощо підприємствами соціальної економіки в чинному ринковому середовищі є неможливим та недоцільним, адже орієнтованість на кількісні критерії та стандартні межі у вимірюванні ефективності очевидно матиме обмежувальний вплив на розвиток підприємств соціальної економіки, зменшить їх можливості як економічних рушіїв (драйверів) соціального прогресу. Попри складність процесу адаптації, «підлаштування» учасників соціальної економіки під традиційні ринкові механізми та стандарти, вважаємо, що другий підхід більшою мірою узгоджується із сучасними соціально-економічними реаліями ринкової економіки. Відповідність другому підходу можна знайти, аналізуючи регуляторні рамки ЄС щодо соціального сектора – принципів, підходів, інструментів.

З 2000 року Європейська Комісія, Європейський Парламент, Європейський Економічний і Соціальний Комітет та Комітет Регіонів прийняли понад 200 документів, які висвітлюють внесок соціальної економіки у забезпечення зайнятості, соціальної інтеграції, розвиток підприємницького духу, фінансових послуг, соціальної згуртованості, у місцевий розвиток, в тому числі сільських територій, тощо. З огляду на це, Європейський Союз у жовтні 2011 року започаткував ініціативу щодо соціального бізнесу (Social Business Initiative – SBI), спрямовану на створення систем підтримки соціальних підприємств, що впроваджують економічні та соціальні інновації, роль яких постійно зростає (Social Economy, 2015).

Відповідно до резолюції Європарламенту, соціальна економіка є однією з опор європейської соціальної моделі, що «відіграє суттєву роль у європейській економіці шляхом поєднання рентабельності та солідарності, створення якісних робочих місць, зміцнення соціальної, економічної та регіональної єдності, створюючи соціальний капітал, заохочуючи до активної громадянської позиції, солідарності та формування економіки з демократичними цінностями, що на перше місце ставить людину, на додаток до підтримки сталого розвитку, а також соціальних, екологічних та технологічних інновацій» (EP, 2009).

Проте наявність офіційних визначень на рівні Європейського Союзу не створює узгодженості у розуміння соціальної економіки на рівні окремих країн. Різні погляди та підходи до визначення соціальної економіки, і як наслідок – до її регулювання, також є предметом досліджень. Так, у праці (PROMES), наводиться порівняльний аналіз підходів до розуміння сутності та ролі соціальної економіки, що характерні для Великої Британії та Франції. Французьке визначення – це своєрідне «апофатичне» визначення, воно не говорить, що є соціальна економіка, а чітко описує об'єкти, які не відносяться до соціальної економіки. Тому соціальна економіка визначається передусім за складом як така, що «об'єднує різні види економічної діяльності, які 1) НЕ включають комерційні підприємства, оскільки вони мають відмінні від неприбуткових організацій цілі та правила, навіть якщо підприємства соціальної економіки часто конкурують із традиційним бізнесом на тому ж ринку; 2) Недержавні компанії, оскільки вони належать до приватного сектора, навіть якщо вони часто переслідують суспільні цілі» (PROMES: 12).

Найбільш сучасний підхід визначає соціальну економіку Франції як економіку, що базується на солідарності та поєднує традиційну соціальну економіку (кооперативи, асоціації, взаємні товариства та фундації) з новими формами діяльності, такими як трудова інтеграція. Це визначення на нашу думку також близьке інтегрованому баченню соціальної економіки.

Підхід, що використовується у Великій Британії передбачає ширше розуміння самої соціальної економіки як сфери взаємодопомоги та будь-якої діяльності не для особистої вигоди з конкретизацією її складових, до яких відносять: комунальний бізнес; місцеві організації самодопомоги, що займаються торгівельною діяльністю задля соціальної, економічної, екологічної вигоди відповідно, дотримуючись принципу «не для особистої вигоди»; цільові трасти, орієнтовані на суспільні блага; кооперативи; пайові товариства і неторгові організації, спрямовані на підтримку місцевого розвитку.

Широке тлумачення соціальної економіки характерне також для Іспанії, де вона включає будь-яку економічну діяльність, за умови дотримання таких принципів: пріоритет інтересів людини над інтересами капіталу, колективного інтересу над індивідуальним, демократичний характер організації, розподіл прибутку за демократичними критеріями, сприяння соціальній єдності, солідарності та соціальній відповідальності. Відповідно до іспанського законодавства до соціальної економіки відносять організації, що дотримуються зазначених принципів. До них відносять: кооперативи, взаємні товариства, асоціації, фонди, підприємства, що належать працівникам, спеціальні центри зайнятості, компанії соціального включення (PROMES). Причому правові норми щодо організацій соціальної економіки в різних регіонах суттєво відрізняються між собою.

Заслуговує на увагу підхід до соціальної економіки, що використовується у Швеції, адже економічна модель цієї країни є високо соціально орієнтованою. Питання ролі соціальної економіки, сприяння її розвитку активно піднімаються з кінця минулого століття. У 1997 році була створена Робоча група із соціальної економіки та її розвитку з метою переглянути умови, за яких вона функціонує, демонструючи її важливість для суспільства, шляхом аналізу трьох аспектів:

- відносини між соціальною економікою та державним сектором;
- фінансова підтримка соціальної економіки від уряду Швеції та ЄС;

– законодавство та економічні умови, які можуть вплинути на соціальну економіку.

Соціальна економіка у Швеції – це передусім організована діяльність, що спрямована переважно на обслуговування громад, базується на демократичних цінностях та незалежна від державного сектора. Як і для більшості інших країн така діяльність представлена передусім асоціаціями, кооперативами, фондами та подібними групами. Основним мотивом для дії, рушійною силою соціальної економіки є не отримання прибутку, а користь для спільноти або окремих її членів.

Окремі дослідники наголошують на тому, що соціальну економіку не слід розглядати як певне корегування чи «підлаштування» капіталістичної економіки, оскільки існують значні відмінності між ними, особливо акцентуючи увагу на чотирьох: відмінностях у виробництві, управлінні, різних підходах до провадження бізнесу та різниці у споживанні (Dervojeda K. Et. al., 2013).

Проте сьогодні визнаним є факт трансформації сучасної економічної моделі, що характерна для більшості країн з розвинутою економікою. Мова йде про розвиток нового типу підприємництва – більш прозорого, стійкого та відповідального. Наразі говорять про співіснування капіталістичної та соціальної економіки, наголошуючи, що така модель має позитивний вплив на функціонування ринків, посилює стійкість економічної системи в цілому. Очевидно, що такі трансформації економічної моделі, неможливі без базових змін в економіці та суспільстві, передусім інституційних змін.

Окремі підходи до вивчення соціальної економіки зосереджуються на її організаціях, їхніх цілях, поведінці та структурі. Проте мало хто приділяє увагу дослідженню економічних принципів, що виокремлюють соціальну економіку як специфічну соціальну та економічну дійсність. Хоча саме ці принципи дозволяють зрозуміти, що означає розвиток соціальної економіки у сучасних умовах. Пошук відповіді на це питання змушує поставити ряд інших, що допоможуть у розробленні ефективної соціально-економічної політики,

особливо на перехідному етапі. Як треба досліджувати соціальну економіку сьогодні? У якому масштабі доцільно розглядати процеси «соціальної» економічної діяльності?

Офіційний підхід Європейського Союзу передбачає виокремлення передусім суб'єктів соціальної економіки (European Commission 2011, 2013, 2015). Дослідники соціальної економіки у Європі зокрема Terjesen, S., Leroutre, J., Justo, R. and Vosma, N. (2011) зазначають, що соціальні підприємства є найбільш інноваційною формою суб'єктів соціальної економіки. Визначення, викладене в Ініціативі соціального бізнесу, висунуте Європейською Комісією, має на меті підвищення видимості соціальних підприємств та є вагомим кроком на шляху до вдосконалення існуючої регуляторної бази.

Вітчизняні науковці Давидовська Г. І. (2016), Куц М. Р. (2015), Мокій А. І. (2014), Наумова М. (2014), Овсянюк-Бердадіна О. Ф. (2016), Шаульська Л. В. (2016) також зосереджують свою увагу на дослідженні соціального підприємництва, виділяючи основні завдання його розвитку.

Ключовими відмінностями суб'єктів соціальної економіки від традиційного підприємства є принцип розподіл прибутку, згідно з яким процес розподілу безпосередньо не пов'язаний з розміром капіталу, що належить кожному члену (засновнику). Базовою умовою є задоволення потреб членів (засновників), працівників чи суспільних потреб шляхом виробництва товарів та надання послуг, страхування і фінанси. Розподіл прибутку, що генерує підприємство також відбувається, виходячи з пріоритетності задоволення цих потреб.

Проаналізуємо основні тенденції, що виокремлюють дослідники у розвитку соціальної економіки на сучасному етапі:

1. Розширення поля соціальної економіки внаслідок розвитку інформаційних технологій та електронного бізнесу.



2. Інституціоналізація соціальної цінності, що проявляється в імплементації соціальних стандартів у ринкові механізми – останні поступово стають частиною ринкової інфраструктури.
3. Розширення сфер та галузей, з якими традиційно пов'язують соціальну економіку.

Розвиток інформаційних технологій зумовлює формування зв'язків в тому числі через соціальні мережі та інші форми комунікацій, що збільшує соціальний капітал економіки. Ці процеси зумовлюють зростання можливостей для розвитку суб'єктів соціальної економіки саме через зростання доступу до інформації. Проте аналіз результатів останніх досліджень Liger Q., Stefan M., Britton J. (2016), European Commission (2013, 2015) дозволяє виділити виклики та проблеми, що гальмують розвиток соціальної економіки, зокрема:

- відсутність узгодженого та прийнятого визначення соціальної економіки у окремих країнах, що ускладнює порівняння та унеможлиблює прогнозування розвитку цього сегменту національної економіки;
- неунормованість процедур збирання інформації щодо діяльності суб'єктів соціальної економіки як наслідок відсутність інформаційної бази для оцінки ефективності;
- невизначеність щодо внеску соціальної економіки у макроекономічні показники (ВВП, національний дохід, зайнятість тощо).

В Україні ситуація ускладнюється також відсутністю поняття «соціальна економіка» у законодавчій площині. Загалом питання соціальної ефективності, оцінки добробуту населення у широкому розумінні як індикатори результативності соціальної політики не використовуються у вітчизняній практиці. Тому визначаючи пріоритетні завдання для розвитку соціальної економіки в Україні, ми урахуємо вітчизняні реалії. Серед таких завдань першочерговими вважаємо такі:

1. Формування адекватного потребам правового середовища, передусім, нормативне (законодавче) закріплення соціальної економіки як сегмента національної економіки з визнанням внеску суб'єктів соціальної економіки у досягнення добробуту населення та економічного зростання.
2. Визначення відповідних критеріїв віднесення підприємств (організацій) до суб'єктів соціальної економіки, розширення існуючих класифікацій.
3. Визначення процедур збирання статистичної інформації щодо функціонування соціальної економіки, що дасть змогу визначати її внесок у економічне зростання та параметри ефективності функціонування національної економіки.
4. Розширення критеріїв оцінки результативності соціально-економічної політики уряду, включення до ключових індикаторів результативності показників розвитку соціального сектора зокрема показника (показників) інституційної якості соціального сектора.
5. Запровадження процедур оцінки результативності на основі соціальної цінності у різних сферах та поширення практики цієї оцінки, що забезпечить оцінювання соціальної економіки на відповідність окремими таргетам Цілей сталого розвитку, визначеним Національною доповіддю (2017).
6. Формування інститутів координації заходів, що сприяють розвитку соціальної економіки на національному та регіональному рівнях.

1. *Правове середовище.* Очевидно складно у короткі терміни сформувати цілісну правову площину розвитку соціальної економіки передусім через багатовимірність останньої. Формування правового середовища має базуватися на узгодженому визначенні соціальної економіки. Як основу для цього ми пропонуємо взяти визначення, традиційне для країн Європейського Союзу а саме: соціальна економіка включає приватні, формально організовані підприємства та мережі, які діють на основі демократичних процесів

прийняття рішень та участі у них, виробляючи ринкові та неринкові товари чи надаючи послуги (Liger Q., Stefan M., Britton J., 2016).

Аналіз досвіду європейських країн свідчить про різний досвід, практики та глибину законодавчого регулювання. Велика група країн (Австрія, Естонія, Латвія, Литва, Німеччина, Словенія Угорщина Чехія) не має чіткого законодавчого закріплення соціальної економіки. Суб'єкти соціальної економіки у цих країнах не виокремлюються з-поміж решти суб'єктів соціального сектора (неурядових, благодійних організацій тощо). З іншого боку такі країни як Іспанія, Італія, Бельгія, Португалія, Франція, Швеція орієнтуються на широке законодавче охоплення питань функціонування соціальної економіки Liger Q., Stefan M., Britton J. (2016), OECD (2013). Для цих країн характерно визнання суттєвої ролі, як економічної, так і соціальної суб'єктів соціальної економіки. Інші країни (Великобританія, Фінляндія, Польща та інші) займають проміжне положення – вони не мають цілісної правової системи унормування відносин соціальної економіки, однак впровадили певні положення, що стосуються організації соціальної економіки, але не сформували систематизованого нормативного підходу. Таку ситуацію можна пояснити поряд з іншим типами систем соціального захисту, які історично сформувалися у цих країнах.

2. *Критерії виокремлення.* Саме складність критеріального виокремлення суб'єктів соціальної економіки зумовила той факт, що попри спроби європейських країн з восьмидесятих років минулого століття наразі не створенню єдиних загальноприйнятих статутів для традиційних суб'єктів соціальної економіки (асоціації, кооперативи, фонди, взаємні товариства), а прийнято лише один Статут Європейського кооперативного товариства, який визначає умови, яким повинно відповідати соціальне підприємство, а саме воно повинно займатися господарською діяльністю, орієнтуватися передусім на чітку соціальну мету, бути незалежним мати обмеження щодо розподілу прибутку (активів) і системи управління. Соціальні підприємства, що є відносно новими суб'єктами соціальної економіки, вносять свій внесок у нові

суспільні виклики та економічні можливості для продуктивної зайнятості та забезпечення інклюзивного економічного зростання. Відсутність чітких критеріїв призводить до того, що традиційні інструменти оцінювання економічного зростання не враховують деякі елементи соціальної економіки, важливість яких сьогодні зростає, зокрема включаючи добробут, інклюзивність, сталий розвиток, екологічні наслідки для довкілля.

3. *Інформаційна база.* Щодо створення інформаційної бази та релевантної статистичної звітності також варто звернутися до досвіду європейських країн. Наразі у державах – членах ЄС реалізовано заходи щодо покращення інформаційної представленості суб'єктів соціальної економіки. Проте різні країни по-різному підходять до статистичного обліку соціальної економіки. Деякі держави-члени, зокрема Естонія, Португалія, Угорщина, Чехія використовують методологію обліку кількості суб'єктів, проте не вимірюють їх економічний внесок – грошові вимірники результатів діяльності фактично відсутні. Інші країни, зокрема Польща, почали збирати статистичні дані щодо економічних показників некомерційних організацій – суб'єктів соціальної економіки. Така ситуація створює проблеми для зіставлення країн у показниках розвитку соціальної економіки та вироблення спільних дій щодо сприяння їхньому розвитку та зростанню. При цьому в Європі вжито заходів для розробки узгодженої системи вимірювання розмірів, оцінювання соціальної ролі та економічного внеску соціальної економіки. Запропоновані Комітетом європейської статистичної системи (ESSC) показники якості життя, які включають: здоров'я, освіту, дозвілля та соціальну взаємодію, економічну та фізичну безпеку, регулювання, довкілля та загальний життєвий досвід можуть бути взяті за основу для формування переліку індикаторів, які на загальнодержавному рівні варто впровадити для оцінювання діяльності суб'єктів соціальної економіки в Україні.

4. *Індикатори інституційної якості* є окремою самостійною науковою проблемою. Ми зупинимося на окремих аспектах формування таких індикаторів, зокрема вибір між інтегральним показником чи сукупністю

окремих індивідуальних індикаторів постає у пошуку вимірників, які є методологічно коректними та найбільш адекватними для соціального сектора. Постає також питання, наскільки параметр (параметри) дозволить здійснювати порівняння не лише у просторі (між окремими країнами, регіонами), а й у часі для відображення динаміки розвитку соціальної економіки.

Виникає питання існування зв'язку між якістю інститутів соціальної сфери та економічним розвитком країн з різними моделями державного регулювання. Сьогодні все частіше говорять про формування нового типу політики регулювання соціального сектора, структурної політики, яка впливає на економічні структури, пріоритети домогосподарств, підприємств. Ми вважаємо, що структурна політика безпосередньо пов'язана з функціонуванням соціального сектора, оскільки структурні заходи спрямовані на збільшення пропозиції праці через освіту і кар'єру, продуктивність праці тощо. Також ці заходи можуть впливати на соціальне забезпечення, пенсійну систему, політику працевлаштування тощо.

5. *Оцінювання результативності.* Розвиток соціального сектора, соціальної економіки зумовлює розвиток методології оцінювання соціальної ефективності, розширення критеріальної бази прийняття рішень. Проте досі існує ряд труднощів щодо вимірюванні праматерів соціальної економіки не лише в Україні, а й у країнах ЄС та на міждержавному рівні. Проблема включає 2 блоки: 1) пошук вимірника розміру соціальної економіки та 2) обґрунтування індикаторів її результативності.

Щодо першого блоку завдань питання не є узгодженим, проте традиційно використовується рівень зайнятості для оцінки розміру соціальної економіки, оскільки правова неузгодженість щодо статусу та функцій суб'єктів соціальної економіки не дають можливості перейти на інші вимірники. Наявні економічні (грошові) вибірники є досить обмеженими, оскільки будь-які стандартні економічні показники виміру макроекономічного зростання не враховують ключові досягнення у площині соціальних функцій,

які є специфічним для суб'єктів соціальної економіки. Зауважимо, що це питання постає у більш широкому форматі саме через причини обмеженості щодо вимірності соціального функціоналу традиційними показниками. Ця проблема визнана також на рівні розроблення політики. Наразі створена інституція для пошуку альтернатив традиційним економічним підходам до вимірювання ефективності ринку – Міжнародна комісія з вимірювання економічної ефективності та соціального прогресу (Stiglitz, J. E.; Sen, A. K. & Fitoussi, J.-P., 2009). Крім того Комітет Європейської статистичної системи (ESSC) уже включив до своїх індикаторів якості життя показники соціального спрямування. Особливістю є те, що ці показники відображають результати, а не видатки, а отже є досить репрезентативними для оцінки соціального прогресу. Цей підхід є більш коректним відображення внеску соціальної економіки у ВВП, а отже, стале та інклюзивне зростання. Прикладом також може стати підхід до вимірюванні соціальної складової розвитку, що запровадили країни ОЕСР. Згідно цього підходу оцінюється баланс роботи та життя, стан здоров'я, освіта та навички, соціальні зв'язки якості довкілля, соціальна згуртованість тощо.

Серед найбільш поширених саме соціально орієнтованих кількісних індикаторів є соціальна цінність, та розрахована на її основі соціальна рентабельність інвестицій. Соціальна цінність є важливою для характеристики ефективності інвестування поза фінансовою площиною, зокрема для оцінювання добробут громади, суспільства чи впливу на навколишнє середовище. Ґрунтовний аналіз підходів, свідчить, що вони досить широко використовуються у практиці оцінювання у європейських країнах та США, хоча відмічається недостатність аналізу галузевих показників, тим більше це завдання є актуальним для України.

Зараз аналіз європейського досвіду дозволяє виділити першочергові завдання, які необхідно вирішити для розвитку соціальної економіки: удосконалення законодавства, розширення фінансової підтримки ( в тому числі розвиток інноваційних фінансових інструментів (облігації соціального

впливу тощо) та створення координаційних інституцій взаємодії органів державної влади, місцевої влади із суб'єктами соціальної економіки.

*б. Координація.* Такого типу координаційні інститути повинні мати на меті розширення поля діяльності для суб'єктів соціальної економіки, повного використання її потенціалу зокрема шляхом формування міжсекторальної політики з максимально можливими горизонтальними та вертикальними взаємодіями як на державному, так і на міждержавному рівні. Горизонтальні зв'язки мають посилити як економічну (економічне зростання), так і соціальну (посилення соціальної цінності) функції суб'єктів соціальної економіки. Прикладом для України може слугувати Європейська мережа міст та регіонів для соціальної економіки.

Розроблення узгодженої політики регулювання розвитку соціальної економіки на міждержавному рівні є важливою для подолання наведених обмежень. Як зазначають зокрема автори Liger Q., Stefan M., Britton J. (2016) інституції ЄС повинні встановити інституційні та нормативні зв'язки для розкриття потенціалу соціальної економіки для створення більш ефективної, участі у моделі надання товарів і послуг, а також для підтримки економічного зростання, забезпечуючи інноваційні відповіді на соціальні потреби.

Одним із напрямів стимулювання розвитку соціальної економіки є введення соціальних пріоритетів у державні закупівлі. Досвід ЄС щодо закупівель свідчить про можливість такого рішення, зокрема наразі пропозиції повинні оцінюватися на основі найкращого співвідношення ціни та якості в тому числі соціальних характеристик (особливо щодо соціальних та медичних послуг). Для повноцінної реалізації цих кроків необхідно сформулювати аналітичну рамку, що дозволить виявити найбільші перепони та сильні сторони вітчизняного середовища розвитку соціальної економіки.

Попри низький рівень правового визнання суб'єктів їх внесок у розвиток європейської економіки є суттєвим, зокрема у кризовий та посткризовий період вони не зазнали такого негативного впливу, як суб'єкти традиційної ринкової економіки, що зумовлено іншими принципами управління та

розподілу прибутку і активів. Саме ці принципи дозволяють уникнути так званого шоттермізму у функціонування цих підприємств, що робить їх діяльність довгостроково орієнтованою. Ці принципи дозволяють поставити пріоритетність соціальних цілей, орієнтують на сталий розвиток, баланс соціального і економічного підходів в управлінні дозволяє досягати завдань інклюзивного зростання. Ефективність та дієвість будь-яких заходів щодо стимулювання розвитку соціальної економіки є можливими за умови визначення розміру та оцінки ролі та впливу соціальної економіки в нинішньому соціально-економічних умовах. Останні у свою чергу повинні враховувати відмінні риси суб'єктів соціальної економіки (цінності, цілі та принципи управління).

На сучасному етапі розвиток соціальної економіки відбувається «вшир», тобто виходить за межі традиційних галузей (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист тощо), що сприяє створенню горизонтальних зав'язків і збільшенню соціальних результатів їх діяльності. Подолання наявних перешкод (законодавча неунормованість, недосконалість механізмів залучення фінансових ресурсів, інформаційна обмеженість тощо) дозволить суттєво поширити діяльність суб'єктів соціальної економіки, оскільки наразі присутні конкурентні бар'єри для цих учасників ринку.

Формування взаємодій між різними стейкхолдерами, різними рівнями прийняття рішень (локальний, національний, міждержавний) має йти у напрямках створення правового середовища, забезпечення інформаційної повноти, розширення доступу до фінансування, оскільки це прямими факторами досягнення розумного, стійкого та інклюзивного зростання відповідно до цілей Стратегія Європи 2020.

Ознаками трансформації економічних реалій, які змушують ставити питання про інституційні зміни, є на нашу думку також розвиток економіки спільного доступу або шерінгової економіки (sharing economy).

За інформацією Світового економічного форуму у Сполучених Штатах соціальна цінність Uber у 2015 була еквівалентна наданню кожному



мешканцю 20 доларів США, незалежно від того, чи користуються вони послугою (WEF, 2016).

Шерінгова економіка означає економічну діяльність, зосереджену навколо онлайн-платформ, на основі обміну невикористаними (вільними) активами або послугами, безкоштовно чи за певні плату за принципом "рівний-рівному" (peer-to-peer) (WEF, 2016b). На перший погляд шерінгова економіка не має очевидних спільних рис з тим, що традиційно втілює у собі поняття соціальна економіка. Проте, якщо розглянути соціальні цінності, з якими асоціюються обидва поняття, то можливо знайдеться більше спільних точок.

Традиційно соціальна економіка розглядається через призму економічних і соціальних можливостей, які вона створює. Мова йде про робочі місця, посилення фінансової стійкості місцевих громад, підвищення доходів найбільш незахищених верств населення, розширення їх професійних умінь та навичок для подальшого працевлаштування, зростання благополуччя тощо. Дослідники шерінгової економіки також роблять акцент на підвищенні ефективності, стабільності, громадській єдності, що є наслідком обміну невикористаних активів, знань та умінь (WEF, 2016b).

З дослідження, опублікованого Світовим економічним форумом (WEF, 2016a), ми виділили три складових, які на нашу думку варто розглядати сьогодні як вираження соціальної цінності, створюваної з розвитком економіки спільного доступу:

1. Екологічні вигоди внаслідок ощадного ресурсоспоживання.

Спільне використання широкого переліку активів зменшує потребу у ресурсах для їх розширення (оренда кімнат зменшує потребу у готелях), стимулює більш тривале споживання, використання більш екологічних товарів, адже є можливість відшкодувати їх вартість оренду. У разі поширення тенденцій спільного використання немає потреби створювати надлишкові «запаси активів», що має очевидну екологічну користь.

2. Зростання особистого добробуту.

Добробут є наразі настільки актуальним вимірником соціального прогресу, що включене як одна з Цілей сталого розвитку ООН. Окрім суто економічних показників добробут включає якість життєвих факторів, таких як соціальне та психологічне здоров'я. Коли мова йде про шерінгову економіку, соціальні компоненти є суттєвими, оскільки у результаті спільного використання зростає доступність тих благ, які були недоступними для багатьох, підвищується рівень їх задоволеності життям. Крім того розширюється соціальний капітал, оскільки формуються нові зв'язки, соціальні комунікації. Отже, можна говорити про соціальний прогрес є наслідком існування економіки спільного доступу.

### 3. Покращення позицій споживача на ринку.

Мова йде про зростання альтернативної цінності блага як вираження бажання людей платити за підтримку публічних благ чи послуг, навіть якщо їх використання ними самими є незначним або взагалі відсутнє. Тобто люди готові платити за можливість обирати користуватися певним благом, послугою чи ні, при тому що збереження цього блага для доступу на індивідуальній основі є надто коштовним чи взагалі неможливим.

Крім того з розвитком можливостей спільного користування внаслідок збільшення пропозиції формується так званий споживчий надлишок – різниця між ціною, яку готові платити споживачі, і суму, яку вони фактично платять. Споживчий надлишок дозволяє знизити середню ціну блага чи послуги, а також кількість ресурсів необхідних для задоволення певних потреб. Так, Дослідницька комісія з транспортних послуг США оцінює, що один спільний автомобіль (автомобіль спільного користування) замінює щонайменше п'ять приватних автомобілів (WEF, 2016a)

Отже, за тієї ж самої кількості активів (житла доступного для оренди, автомобілів тощо) фактично відбувається розширення пропозиції, а отже, знижуються ціни. Це в умовах економіки спільного доступу має подвійний ефект – збільшує як альтернативну вартість, так споживчий надлишок. Це у підсумку сприяє більш раціональному розподілу та використанню ресурсів.

Отже, можна зробити висновок, що соціальні трансформації все частіше роздгаються передусім саме в економічному контексті, оскільки гостро відчувається потреба в удосконаленні традиційних економічних механізмів та інститутів для якісно нової моделі соціально-економічного розвитку, коректніше навіть буде говорити про їх адаптацію до соціальних та економічних змін, що наразі відбуваються. Все частіше піднімаються питання розвитку соціального підприємництва, інклюзивності, соціальної відповідальності тощо. У переліку цих завдань дослідження соціальної економіки як вагомій складовій національної соціально-економічної системи складають все більший інтерес. Причому у контексті інституційних змін та значного технологічного прогресу, що наразі спостерігаються, відбувається певна трансформація економічних реалій. Ми спостерігаємо зміну підходів до споживання та як реакцію – створення нових бізнес-моделей, в тому числі розвиток економіки спільного доступу. Вивченню соціальної економіки та економіки спільного доступу в Україні не приділяються достатньої уваги напевно через складність сучасного етапу соціально-економічного та політичного розвитку. У той час як на рівні Європейського Союзу, США, Австралії, Канади активно досліджуються питання соціальної економіки.

Фундаментальні трансформації економічної системи, які наразі відбуваються викликані низкою причин, серед яких найбільш значною є зростаюча потреба у забезпеченні добробуту у глобальному світі, що динамічно змінюється. Накопичення соціальних диспропорцій (бідності, доступності базових соціальних послуг тощо) актуалізує дослідження теоретичних концепцій, втілення яких на практиці може подолати зростаючі виклики соціально-економічного розвитку. Серед таких увага до концепцій соціальної та шерінгової економіки є цілком зрозумілою, адже взаємність, спільність як економічний принцип лежить в основі як соціальної економіки, так і економіки спільного доступу. Соціальна економіка визнає провідну роль спільних транзакцій як економічної діяльності в їх власному розумінні. Останні є також основою економіки спільного доступу.

Сьогодні соціальна економіка, що передбачала розширення класичної економіки з урахуванням реальних соціальних умов, які супроводжують створення та розподіл багатства, потребує дослідження у поєднанні з новими формами економічної поведінки. Саме зміна моделей поведінки є передумовою появи обох досліджуваних феноменів. Соціальна економіка стала результатом зміни економічної поведінки у порівнянні зі стандартом поведінки виробника і споживача у капіталістичній економіці. Економіка спільного доступу також є результатом зміни поведінки споживачів. Маючи в основі інші принципи, остання створює соціальну цінність можливо не меншу, ніж організації та підприємства соціальної економіки, оскільки сучасні технічні можливості дозволяють досягти значного масштабу поширення.

Описані соціальні і екологічні вигоди від розвитку економіки спільного доступу визнаються не лише на національному, а й на глобальному рівні. Проте необхідно враховувати також ризики, з якими пов'язаний процес розширення можливостей спільного доступу, – ризики соціального захисту, які виникають внаслідок порушення традиційних моделей перерозподілу. Збереження створених соціальних стандартів вимагає переосмислення процесу створення цінності та трансформації підходів до регулювання процесів перерозподілу доходів.

Сьогодні дослідження соціальної економіки та економіки спільного доступу як економічних явищ дозволить сформувати інституційні основи для розвитку економічного розвитку та соціального прогресу. Адже інституційна структура повинна розвиватися відповідно до запитів розвитку економіки, щоб повною мірою реалізувати потенціал, закладений у наявних ресурсах, передусім у людському капіталі.

#### **1.4. Концепція інклюзивного зростання як теоретична основа державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки**

В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки та суспільства питання докорінного реформування соціально-економічних відносин є не лише питанням економічного зростання, а питанням спроможності сформувати у стратегічній перспективі передумови досягнення стандартів життя, прийнятих уже сьогодні у розвинених країнах. Докорінність реформ полягає у формуванні нової інституційної структури, що має з одного боку урахувати національну специфіку, а з іншого – відповідати європейському контексту. Наразі глобальні пріоритети розвитку ставляться далеко ширше ніж зростання ВВП. Глобальні цілі зміщуються у соціальну площину, де добробут, соціальні стандарти, екологічні характеристики виробництва і споживання тощо є детермінантами, що визначають принципи, процедури та інструменти державної політики.

Тому міжнародною спільнотою та більшістю держав визнана потреба у наукових дослідженнях та розробленні підходів до удосконалення чинної моделі економічного зростання. Питання ефективності економічної політики, спрямованої на зростання, потребує переосмислення підходів задля вирішення проблем нерівності у всіх її проявах: економічної, соціальної, гендерної, нерівності у доступі до ресурсів тощо. Тобто важливим є включення до таргетів економічної політики неекономічних таргетів – вимірників, аналіз яких дасть можливість забезпечити ефективність національної економіки, орієнтуючись не лише на монетарні та фіскальні складові макроекономічної політики.

Досвід більшості країн свідчить, що інституційні зміни у національній економіці на сучасному етапі не можуть обмежуватися лише трансформацією власності чи зміною інститутів регулювання. Проте попри зростаючий інтерес

до теми соціальної складової розвитку питання інституційних змін у соціальному секторі національної економіки потребує більш ґрунтовних досліджень. Важливим є формування теоретико-методологічного підґрунтя державного регулювання змін, що відбуваються у соціальному секторі національної економіки у контексті досягнення інклюзивного зростання.

Ми пропонуємо державне регулювання соціального сектора національної економіки розглядатися як складову структурної політики держави, що та повністю узгоджуватися з макроекономічною політикою і спрямована на підвищення потенціалу інклюзивного економічного зростання у довгостроковій перспективі шляхом зменшення трансакційних витрат (через розвиток соціального капіталу), розширення пропозиції соціальних послуг з боку суб'єктів соціального сектора, розвитку соціальної економіки, соціального підприємництва, зростання продуктивної зайнятості через розвиток кооперативних форм підприємництва. У такому розуміння державне регулювання дозволяє поєднати соціальні і економічні пріоритети та інструменти, що змінюють структуру економіки, її інституційну та регуляторну базу.

Інклюзивне економічне зростання економіки як завдання політики державного регулювання є наразі у фокусі наукових досліджень та політичних дискусій багатьох країн та міжнародних організацій (Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Програма розвитку ООН (ПРООН), Міжнародний валютний фонд (МВФ), група Світового банку тощо), обговорюються зокрема можливості його досягнення для економік з різним рівнем розвитку.

*Теоретичний базис концепції інклюзивного економічного зростання*

Як зазначає Каримова А. (2018) концепт інклюзивного розвитку є ядром гіпотези інституційної політики розвитку, що інтегрує соціальні інновації з інструментами неокласичної економіки. Ця концепція має в своїй основі теорію інклюзивних інститутів, що передбачає поєднання централізації

(державного регулювання) та інституційного плюралізму (ефективне представництво інтересів кожної групи у суспільстві).

Важливими аспектами цієї концепції на думку Каримової А. (2018) є переосмислення ролі держави у процесах економічного розвитку і зростання, що втілюються у таких тезах:

- сталий розвиток без ефективної держави є неможливим;
- функції держави і ринку доповнюють, але не замінюють один одну;
- ефективність державного регулювання є результатом зусиль ринку, громадянського суспільства та уряду;
- скорочення бідності вимагає ефективної економічної політики, в тому числі, сприяння макроекономічній стабільності, добре розвиненого людського капіталу та відкритості для світової економіки.

Аналіз наукових публікацій та аналітичних матеріалів свідчить про відсутність єдиного узгодженого розуміння інклюзивного зростання, як в межах наукової спільноти, так і в сфері міжнародних організацій, які працюють у напрямку розробки пропозицій щодо інклюзивного зростання.

Ianchovichin E. and Lundstrom S., (2016). Визначають інклюзивне економічне зростання, як стале зростання швидкими темпами, що стосується усіх секторів економіки і передбачає залучення значної частини трудових ресурсів країни, характеризується рівністю можливостей доступу до ринку праці і ресурсів.

Специфіка діяльності окремих організацій зумовлює фокусування на окремих вузьких аспектах інклюзивного економічного зростання.

Anand, R. et al. (2013) розглядає інклюзивне економічне зростання з позицій темпів і структури зростання національної економіки, як взаємопов'язаних характеристик, які оцінюються разом. У фокусі Світового Банку знаходиться швидкість зростання (темпи економічного зростання), оскільки вони розглядаються як джерело зменшення абсолютної бідності. Разом з тим вкрай важливими визнаються такі складові;

- продуктивність праці, що може сприяти зростанню заробітної плати, зменшенню економічної нерівності;
- рівність можливостей доступу до ринків та ресурсів;
- ефективність регулювання, яке має бути спрямоване на формування сприятливого середовища для бізнесу та домогосподарств.

Разом з цими складовими інклюзивне економічне зростання передбачає також широке охоплення сфер та галузей національної економіки, що є умовою стійкості цього зростання у довгостроковій перспективі.

Азійський банк розвитку, ABD (2018) визначив інклюзивне економічне зростання як концепцію, що виходить за рамки зростання у традиційному його розумінні і має в своїй основі широку рамку. Це зростання, що створює не тільки нові економічні можливості, але й забезпечує рівний доступ до можливостей, створених для усіх верств суспільства, особливо для бідних. Тобто зростання доходу не визнається бажаним результатом само по собі, а вважається інклюзивним, якщо:

- дозволяє брати участь усіх членів суспільства, з особливим акцентом на найменш захищених верствах населення («недискримінаційний» аспект зростання);
- супроводжується зменшенням нерівності у так званих неприбуткових вимірах добробуту, що особливо важливі для розширення економічних можливостей (освіта, охорона здоров'я, соціальна інтеграція).

Програма розвитку ООН розглядає інклюзивне зростання і як результат, і як процес одночасно. Процесне бачення полягає у тому, що кожен може брати участь у процесі зростання, як з точки зору прийняття рішень, так і з точки зору власне участі. Результатний погляд на інклюзивне зростання передбачає, що воно має вимірний результат, який є спільним (UNDP, 2013).

Свідченням важливості цієї концепції у діяльності ПРООН є те, що було змінено назву Міжнародного центру бідності, що створений у Бразилії на Міжнародний центр політики щодо інклюзивного зростання, функціонування



якого ґрунтується на передумові, що більш рівноправні спільноти мають кращі результати розвитку.

Інклюзивне економічне зростання у стратегії розвитку Європейського Союзу (EUROPE, 2020) означає високу зайнятість населення із забезпеченням економічної, соціальної і територіальної єдності шляхом: підвищення якості зайнятості у Європі збільшення кращих робочих місць для різних соціальних груп (жінок, молоді, людей старшого віку); допомогу людям усіх вікових груп управляти змінами через інвестування у навчання; модернізацію ринку праці і систем соціального забезпечення; поширення результатів зростання.

Проектом «Стратегії сталого розвитку України на період до 2030 року» визначено, що інклюзивний розвиток – це економічне зростання, яке створює для всіх верств населення максимальні можливості для працевлаштування та участі в усіх сферах життєдіяльності країни, а також забезпечує справедливий розподіл результатів праці.

Національний банк України (НБУ, 2019 ) відповідно до своїх завдань визначив важливість фінансової інклюзії як однієї із своїх стратегічних цілей. Фінансова інклюзія – створення умов для залучення усіх сегментів населення та бізнесу до користування різноманітними фінансовими послугами, які доступні за інфраструктурою та ціною, офіційно урегульовані та відповідають потребам населення з метою стимулювання економічного зростання країни та зменшення соціальної нерівності у суспільстві.

Міжнародна мережа фінансової освіти, створена ОЕСР (OECD, 2014a) визначає фінансову інклюзію як процес просування доступного, вчасного та повноцінного доступу до широкого спектру фінансових продуктів і послуг, поширення їхнього використання серед усіх верств суспільства через впровадження традиційних та інноваційних підходів, включно з фінансовою грамотністю та освітою з метою просування як фінансового добробуту, так і економічної та соціальної інклюзії.

Зупинимось більш ґрунтовно на підході Організації економічного співробітництва та розвитку до розуміння суті та складових інклюзивного

економічного зростання. На основі узагальнення джерел (OECD 2014b, 2016a, 2016c) основними особливостями інклюзивного економічного зростання як передумови для формування регуляторного впливу на національну економіку можна вважати:

1. Зменшення економічної нерівності через диспропорції в доходах, що зросли у багатьох країнах протягом після кризового періоду 2008-2009 рр.

2. Індикатори, що базуються на збільшенні доходів і споживання не є репрезентативними для зростання добробуту у широкому його розумінні.

3. Нерівність доходів слід аналізувати у поєднанні з нерівністю можливостей, що зумовлені доступом до якісної освіти, охорони здоров'я тощо. Отже, вимірники економічного зростання мають розширюватися і фокусуватися не на середніх показниках темпів зростання доходів, а на характеристиках розвитку конкретних соціальних груп, регіонів та враховувати соціальні результати.

4. Введення суб'єктивних оцінок (суб'єктивне сприйняття людьми задоволеності життям, індекс щастя тощо) як індикаторів оцінювання економічного розвитку країн.

Політика сприяння економічному зростанню повинна орієнтуватися на зростання добробуту населення, причому ресурси, що формуються в результаті цього, слід використовувати для досягнення соціальних цілей та забезпечення можливості зростання у довгостроковому періоді.

Наразі наголошується на необхідності удосконалення чинних та запровадженні нових інститутів як умови підвищення ефективності та довгострокового потенціалу національних економік з урахуванням конкретних потреб та можливостей країни.

Неприбуткові виміри є суттєвими для економічних рішень, оскільки суттєво впливають на можливості працевлаштування громадян, їх інтегрованість до ринку праці, фінансові вигоди. Саме тому неприбуткові виміри розглядаються як фактори зростання, здатні забезпечити поліпшення матеріального становища громадян та економічних результатів економіки в

цілому. Саме ці фактори зумовлюють багатоаспектне бачення інклюзивного зростання, що вимагає перегляду традиційних вимірників та факторів ефективності функціонування економіки. Аналіз сучасних досліджень свідчить про активну дискусію щодо важливості факторів суб'єктивних оцінок для прийняття рішень в економічній політиці держави щодо регулювання соціального сектору. Зокрема Організація економічного співробітництва та розвитку ОЕСР (OECD, 2014b), рекомендує розглядати такі процедурні складові державного регулювання забезпечення інклюзивного економічного зростання:

- багатовимірний аналіз, що характеризує добробут та соціальні результати;
- механізми перерозподілу доходів, спрямовані на зменшення нерівності;
- визначення сфер та галузей національної економіки, реформування яких буде сприяти інклюзивному економічному зростанню.

Традиційно перелік неприбуткових факторів зростання та добробуту розглядається у широкому контексті (освіта, охорона здоров'я, якість довкілля, індивідуальні суб'єктивні оцінки добробуту, соціальні зв'язки особиста безпека тощо) (OECD (2014b)). Як зазначають експерти, якість та рівень життя, оцінений у багатовимірній площині, покращився швидше, ніж ВВП на душу населення, незважаючи на розширення нерівності доходів (OECD, 2018a). Багатовимірний рівень життя можна використовувати як додатковий порядок показником ВВП на душу населення при оцінці результативності політики державного регулювання інституційної якості соціального сектора національної економіки. Проведені оцінки засвідчили, що скорочення рівня безробіття на один процентний пункт еквівалентно збільшенню рівня доходу домогосподарства на 2%, а подовження життя на один рік у перерахунку додає 5% до бюджету домогосподарства OECD (2015d: 25).

Сьогодні у фокусі знаходяться питання інклюзивного зростання, оскільки більш важливою визнається рівність можливостей, а не економічних

результатів, виражених у традиційних економічних показниках здоров'я чи добробуту, оскільки відсутність цієї рівності негативно впливає на економічні результати зростання і добробуту. З огляду на те, що можливості, які лежать в основі задоволення потреб населення, забезпечуються розвитком інститутів, цільовими настановами економічної політики необхідно визначати саме настанови щодо розвитку інститутів соціального сектора національної економіки.

В межах цієї роботи, досліджуючи соціальні (неприбуткові) вимірники інклюзивного зростання ми будемо розглядати основні, вплив яких визнається найбільшим, що підтверджено низкою сучасних досліджень. Зокрема освіта, охорона здоров'я, соціальний захист, а також для оцінювання соціальних зав'язків – соціальний капітал, вплив якого на економічне зростання є також доведеним низкою емпіричних досліджень.

Завдання, що ставляться у цьому дослідженні, полягають у формуванні аналітичного підґрунтя та теоретичного базису для розроблення рекомендацій щодо формування стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки. Формування аналітичного базису буде здійснено з метою включення у процес прийняття рішень широкого переліку показників зростання та соціальних вимірів добробуту. Такий підхід дозволяє оцінити вплив на політику регулювання різних соціальних та економічних детермінант. Концептуальне бачення завдань, які наразі стоять перед урядами багатьох країн і на вирішення яких буде спрямована робота проставлені на рисунку 1.6.

Безумовно, важливими складовими оцінок, які мають бути включені у процес прийняття рішень щодо забезпечення економічного зростання, є також показники рівня безробіття, тривалості життя, доступність ресурсів передусім фінансових, проте охопити всі соціальні (неприбуткові) детермінанти інклюзивного зростання досить складно в межах одного дослідження.



Рисунок 1.6. – Складові інклюзивного економічного зростання та індикатори їх оцінювання

*Джерело: розроблено автором*

Необхідно зазначити, що нерівність доходів є природнім об'єктивним явищем ринкової економіки, де людський капітал різної якості оцінюється по-різному. Проте необхідно пам'ятати, що такі висновки справедливі для середовища, у якому усі мають рівні можливості доступу до соціальних послуг, які сприяють зростанню якості людського капіталу. Нерівність у всіх її проявах розглядається як гальмівний чинник економічного розвитку та зростання, оскільки вона змінює міжвікові пропорції трудової мобільності, позбавляє стимулів інвестувати у людський капітал, що свою чергу, стримує потенційне зростання, особливо у довгостроковій перспективі. Звичайно, кожна країна має свої особливості щодо нерівності у широкому розумінні, проте на наддержавному рівні саме нерівності приділяється значна увага оскільки вона є свідченням наявності бар'єрів для повної участі найбільш уразливих членів суспільства в економічному та соціальному житті.

Враховуючи важливість таких аспектів як подолання нерівності, якість послуг соціального сектора (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист) важливо створити, по-перше, інформаційно-аналітичну базу для поінформованості щодо розвитку соціального сектору національної економіки, по-друге, на цій основі розробити загальну концепцію та конкретні механізми та інструменти імплементації соціального блоку завдань інклюзивного економічного зростання у практику державного регулювання.

#### *Вимірність інклюзивного зростання*

Узагальнення наукових результатів наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних учених щодо вимірювання інклюзивного економічного зростання дозволяє виділити два узагальнені теоретико-методичних підходи:

1. Підхід, що передбачає розрахунок єдиного комплексного індикатора (як правило індекс), що інтегрує ряд окремих показників.
2. Підхід, що передбачає використання комплексу окремих показників, як правило згрупованих за блоками.

Наразі напрацьований суттєвий доробок у визначенні відповідних індикаторів як вітчизняними так і зарубіжними ученими, який узагальнено подано у таблиці 1.3.

Українськи учені працюючи над проблемою вимірності інклюзивного зростання запропонували ряд удосконалень. Так, Базилюк А.В. та Жулин О.В. (2015) запропонували оцінювати інклюзивне зростання за двома складовими: індекс інклюзивного зростання як відношення ВВП до індексів основних макроекономічних показників та індекс інклюзивного зростання як оцінка рівня доступу до можливостей та результатів праці. Власенко Ю.Г (2019) запропонував визначати Індекс інклюзивного розвитку на базі інтегральних показників: індексу доступу до можливостей та індексу доступу до результатів праці, що включають основні економічні, соціальні, екологічні і гуманістичні індикатори розвитку.

## Підходи до вимірювання інклюзивного зростання

Вимірник(и)	Склад
Набір індикаторів, ОЕСР OECD (2018a)	Чотири групи показників: 1) зростання та забезпечення справедливого розподілу вигід від зростання (7 індикаторів) 2) Інклюзивні ринки, що добре функціонують (7 індикаторів); 3) Рівні можливості та основи майбутнього процвітання (7 індикаторів); 4) регулювання.
Індекс Інклюзивного зростання та розвитку (Inclusive Growth and Development Index – IDI), WEF (2017).	В основі 3 складових: зростання та розвиток (ВВП країни на душу населення, продуктивність праці, рівень працевлаштування населення та очікувана тривалість життя); залученість і рівність між поколіннями (середній рівень доходів домашніх господарств, коефіцієнт Джині, рівень бідності; стійке управління природними та фінансовими ресурсами (частка заощаджень у ВНД, частка державного боргу у ВВП, відношення кількості непрацевдатного населення до працевдатного, інтенсивність парникових викидів в атмосферу).
Група індикаторів, запропонованих ПРООН, UNDP (2013)	1) показники, пов'язані з доходом; 2) показники, не пов'язані з доходом; 3) показники зростання і розширення економічних можливостей; 4) показники інфраструктури; 5) соціальна рівність для рівний доступ до економічних можливостей; 6) доступ до послуг соціальної інфраструктури; 7) гендерна рівність; 8) система соціальних гарантій; 9) ефективне державне управління і громадські інститути
Індекс інклюзивності, МВФ	2 групи показників: 1) макроекономічні показники (ВВП на душу населення, частка заборгованості у ВВП, обсяг інвестицій, рівень інфляції, державні витрати, волатильність ВВП); 2) структурні показники – відкритість економіки, рівень освіти, фінансова відкритість, обсяг прямих іноземних інвестицій, розвиток ІКТ, якість інфраструктури, експорт послуг і товарів.

*Джерело: побудовано автором на основі OECD (2018a), UNDP (2013), WEF (2017).*

Отже, можна зробити висновок, що основними передумовами, що викликали появу концепції інклюзивного зростання є: розуміння нерівності як гальмівного чинника зростання економіки (у країнах ОЕСР розрив в доходах між 10% найбагатших і 10% найбідніших протягом 1985-2013 рр. зріс з 7 до 10 разів) та фактора зниження стійкості економіки до зовнішніх шоків (OECD, 2016a).

Аналіз соціально-економічних проблем на сучасному етапі, та їх висвітлення експертним та науковим середовищем, дає можливість узагальнити причини, що лежать в основі відповідних трансформації національних економік багатьох країн, що зумовили потребу у зміні традиційної моделі економічного зростання на інклюзивну:

- трансформації ринку праці, внаслідок розвитку технологій, поглиблення процесів цифровізації. В результаті чого тривалий час спостерігався розрив між попитом і пропозицією на окремі професії, та як наслідок – посилення нерівності у доходах;

- змін у сфері трудових відносин як наслідок лібералізації ринків праці. За оцінками ОЕСР протягом 2010-х років частка самозайнятих та тих, хто працює неповний робочий день, у загальній структурі зайнятості держав – членів ОЕСР склала близько третини. Фінансова криза зумовила проблеми з рівнем доходів та посилила нерівність навіть у розвинених країнах. Це дає також підстави очікувати збільшення диференціації за доходами різних верств суспільства ОЕСД (2016а);

- недосконалість податкових механізмів перерозподілу доходів, що посилює економічну нерівність та викликало зростання боргового навантаження на бюджети різних країн;

- трансформація механізмів соціального захисту населення, яка викликала сильніше розшарування за доходами, зменшення можливості найменш захищених категорій населення інвестувати в освіту для власного розвитку, охорону здоров'я тощо;

- негативні фінансові наслідки для населення, особливо для найменш оплачуваних категорій (зростання співвідношення заборгованості до активів, низький рівень забезпечення позик).

Визнання цих проблем викликало пошук підходів до формування політики регулювання соціально-економічного розвитку. В основі цих підходів лежать нетрадиційні для економічної політики завдання, формування іншої системи вимірників економічного прогресу – оцінювання рівня



економічного прогресу країни та добробуту її населення неекономічні вимірники – доступність (ресурсів, освіти тощо) та якість (здоров'я, освіти, робочих місць), та урахування цих оцінок при прийнятті рішень. У цьому контексті у площину економічних оцінок стали вводитися неекономічні суб'єктивні оцінки, зокрема оцінювання людьми власного здоров'я, добробуту тощо. Наявні дослідження свідчать, що у розвинених країнах спостерігається розбіжність в оцінках розриву у стану свого здоров'я людьми, з різним рівнем доходів. Так, з 20% найбільш високооплачуваного населення 78% оцінюють свій фізичний стан як добрий, тоді як для найменш оплачувана група – лише 60% (OECD, 2016a)

#### *Формування політики регулювання економічного розвитку*

Отже, для реалізації політики інклюзивного зростання, необхідно узгоджувати структурну політику та макроекономічну політику, зокрема через поєднання бюджетних коштів та приватного капіталу у реалізації інвестицій соціального впливу, стимулювання інвестицій у людський розвиток (освіту, соціальну інфраструктуру, охорону здоров'я тощо). Саме розвиток освіти є одним із пріоритетів, оскільки результати досліджень свідчать про те, що проблема доступу до освіти є суттєвим фактором нерівності

Так, аналіз, проведений для 31 країни ОЕСР, підтверджує, що неможливість забезпечення найбільш біднішими верствами населення якісною освітою своїх дітей є одним з основних чинників впливу на збільшення нерівності розподілу доходів та уповільнення темпів зростання продуктивності праці. Сьогодні мова йде про посилення так званої цифрової нерівності (брак навичок функціонування у технологічному цифровому середовищі). Якщо в 2014 р 95% дорослого населення Данії, Ісландії, Люксембургу та Норвегії мало доступ до Інтернету, то в Мексиці – менше половини. Крім того, у розвинених країнах 55% робочої сили зазнає серйозних труднощів у реалізації своїх можливостей працевлаштування, що надаються цифровою економікою (OECD, 2016a).

У цьому контексті основна увага приділяється зростанню продуктивності та рівних можливостей. Завданнями структурної, макроекономічної та фінансової політики, а також політики міжнародної співпраці є впровадження реформ для забезпечення інклюзивного економічного зростання, одночасно сприяючи якісному створенню робочих місць та справедливості (ОЕСР, 2018а). Як зазначено у звітному документі Організації економічного співробітництва та розвитку: «Складність реалізації інклюзивного економічного зростання викликає важливі проблеми з точки зору управління, оскільки повинна бути зменшена фрагментація політики, а інституційні механізми інтегровані для розробки узгоджених пакетів політики та їх ефективнішого впровадження» (OECD, 2016a).

Тому завдання дослідження ми визначаємо виходячи з таких передумов:

1) фактори, які зумовлюють досягнення інклюзивних результатів політики економічного зростання та розвитку національної економіки чітко не визначені, тому необхідні ґрунтовні аналітичні дослідження, які дозволять сформуванню інформаційну базу для прийняття рішень щодо державного регулювання соціального сектора національної економіки;

2) якість інститутів є важливою для інклюзивного економічного зростання – інституційна складова певних сфер забезпечує певну якість зростання через дотримання стандартів життя.

Саме відсутність відповідної доказової аналітичної бази зумовлює той факт, що ті, хто приймають рішення щодо регулювання національної економіки, зокрема соціального сектору, не мають можливості оцінити наслідки відповідних рішень. Це у свою чергу не дає можливості збільшити темпи зростання і створити інклюзивні переваги, особливо в умовах низької продуктивності праці, яка є характерною для економіки України. Тому за відсутності якісного інституційного середовища в умовах глобалізації, технологічних та інформаційних змін досить складно досягти не те що інклюзивного зростання, а забезпечити позитивні стійкі темпи, фінансову стабільність, зменшити економічну та соціальну нерівність.

Проте одним із базових протиріч, яке виникає в процесі імплементації політики інклюзивного економічного зростання є протиріччя вимірності. Його суть полягає у тому, що попри декларування широкого переліку факторів, які репрезентують зростання основним статистичним вимірником залишається основний показник системи національних рахунків – ВВП, який лише відображає сукупну кількість товарів, робіт та послуг, вироблених у національній економіці. Проте, якщо ідентифікувати зростання на рівні окремих громадян чи домогосподарств, оцінки очевидно зміщуються у площину рівня життя, що включає і доходи, і можливості працевлаштування, і безпеку, і якість життя.

Ще одним протиріччям є випереджальний характер розвитку порівняно з регулюючими діями, що зумовлене темпами технологічного розвитку, демографічними проблемами, глобалізацією.

Також варто відмітити протиріччя між ринковими та державними методами впливу, що викликає питання, чи можна створити ринкові механізми для розширення соціальної участі в новому середовищі? Чи має залишатися система впливу через соціальні платежі?

Ці суперечності вимагають ґрунтовного дослідження того, якою має бути соціальне «коригування» чинної моделі економічного зростання, щоб протидіяти описаним викликам. Формуючи політику необхідно чітко ідентифікувати особливості інклюзивного економічного зростання як стратегії розвитку, зокрема:

1. Тісний взаємозв'язок усіх напрямів та елементів політики розвитку, тобто інклюзивне економічне зростання досягається шляхом поєднання економічних, соціальних, екологічних, інституційних факторів.

2. У фокусі змін підходів до формування моделі економічного зростання є нерівність – економічна нестабільність, що спостерігається у багатьох країнах, є наслідком існування нерівності доходів, що зростає швидше, ніж приватний капітал у глобальному вимірі.

3. Пріоритетність розбудови інституційної складової особливо інститутів соціального сектора. Результати наукових досліджень підтверджують вагомий вплив інститутів на економічне зростання як таке.

Отже, інституційне середовище має стати основним об'єктом регуляторного впливу, оскільки саме якість інститутів зумовлює нерівність у різних її проявах. Ці питання не можуть бути вирішені без відповідних інституційних змін в економіці кожної країни. Для більш ґрунтовного вивчення регулювання інституційних змін у наступному параграфі зупинимося на аналізі інституційних змін, як теоретичній базі формування рекомендацій щодо державного регулювання. Власне створення інститутів державного регулювання є складовою інституційних змін, що також має базуватися на стійкому теоретичному підґрунті.

### **1.5 Теорія інституційних змін як основа створення ефективних інститутів соціального сектора національної економіки**

Зміни у глобальному середовищі є об'єктивними, незворотними і значною мірою зумовлюють напрями розвитку усіх сфер національної економіки, особливо соціальної сфери як було описано вище. Формування суспільства знань, глобального ринку праці, зростання соціальної мобільності тощо потребують зокрема зміни підходів до освіти та нових економічних методів її регулювання. Зовнішні впливи, викликані глобалізацією та євроінтеграційним рухом України та ускладнені трансформаційними процесами всередині країни, посилюють соціальну нерівність, та формують потребу у науковому обґрунтуванні нових підходів до соціального захисту. Та й загалом можна стверджувати, що розвиток соціальної сфери детермінує розвиток людського капіталу, який сьогодні є основним фактором, що визначає стратегічні конкурентні переваги національної економіки. Ще одним

аргументом на підтвердження необхідності включення у площину аналізу саме змін у соціальній сфері, є той факт, що серед п'яти фундаментальних завдань держави, визначених Світовим банком, два безпосередньо стосуються соціальної сфери – це інвестиції в основи соціального забезпечення та інфраструктуру і підтримка незахищених груп населенням (Всемирный банк, 1997).

Теоретична площина формування регулюючих механізмів (по суті питання ролі держави та її регулюючого впливу на забезпечення добробуту та стабільності соціально-економічного прогресу) є, як відомо, досить неоднозначною. Класична та неокласична економічна теорія наголошують на ефективності ринку без втручання держави. Проте останнім часом роль і місце держави в економіці суттєво переосмислено, особливо на межі тисячоліть у світі, що глобалізується. На підтвердження цього можна навести доповідь Світового банку «Держава, у світі що змінюється», де ефективна держава визначається як така, що «життєво необхідна для надання товарів та послуг, а також для створення правил гри та інститутів, що дозволяють процвітати ринкам, а людям мати більш здорове та щасливе життя» (Всемирный банк, 1997: 2). Наголошується, що без цього неможливо досягти стійкого розвитку ані в економічній, ані у соціальній сфері.

Як ілюстрацію цієї тези наведемо той факт, що протягом ХХ століття темпи зростання обсягу коштів, перерозподілених державними структурами в розвинених країнах, випереджали темпи зростання ВВП. Так, наприклад, обсяг державних витрат США у 1929 р. склав приблизно 10% ВВП, а у 1987 р. збільшився майже у 3,5 рази – до 34,8% ВВП, (Всемирный банк, 1997). Називають різні причини такої ситуації, проте зміни є очевидними і потребують глибокого аналізу, результати якого значною мірою залежать від адекватності методологічного інструментарію.

З огляду на характер змін, що наразі відбуваються у соціальній сфері, можна стверджувати, що підходи, розроблені в межах інституційної теорії, точніше в межах неоінституціоналізму, можна вважати найбільш адекватним

методологічним підґрунтям для дослідження трансформацій цієї сфери національної економіки та вироблення рекомендацій щодо її державного регулювання. Дослідження трансформації соціально-економічних інститутів широко представлені у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі. Проте дискусійними залишаються багато питань, зокрема питання створення інститутів та їх ефективного запуску в умовах економік, що знаходяться на етапі реформування.

Як аргумент на користь використання методології та інструментарію саме неоінституційної теорії для аналізу змін можна навести висловлювання Б. Мільнера, наведене у передмові до російськомовного видання відомої книги Норта Д.: «У своїх працях Дуглас Норт пропонує не теорію економічної динаміки, а аналітичну базу цієї теорії, що здатна розширити розуміння історичної еволюції економічних процесів і дати орієнтири для розробки економічної політики» (Норт Д., 1997: 6).

Підходи, що пояснюють інституційні зміни – створення, впровадження інститутів, заміна одних інститутів іншими, суттєво різняться між собою – від абсолютної неможливості запровадження, перенесення інститутів, що показали свою ефективність в інших країнах (через національні культурні, світоглядні особливості, традиції) та підходами, що обґрунтовують можливість швидкого запозичення, перенесення ефективних інститутів.

Традиційно інституційні зміни описують двома принципово різними типами – еволюційним та революційним (Tamilina L., and Tamilina N., 2017). Еволюційний тип інституційних змін (еволюційний раціоналізм Ф. Хайєка) є наслідком розвитку економічних відносин і передбачає, що формування інститутів ініціюється економічними агентами (відбувається на мікрорівні) через те, що чинні інститути не дозволяють забезпечувати зростання прибутків в межах наявних ресурсів. Основною перевагою такого типу інституційних змін є те, що створені інститути повністю відповідають характеристикам економіки, оскільки їх виникнення є відповіддю на зміни в економічній системі (Tamilina L., and Tamilina N., 2017), а отже, зменшується

ймовірність опортуністичної поведінки. Крім того, ініціація «знизу» мінімізує політичні ризики та трансакційні витрати, що пов'язані із впровадженням інституту.

Революційний тип інституційних змін є результатом свідомого політичного рішення щодо створення інституту. Цей тип реалізується через діяльність держави, яка бере на себе функцію відбору і впровадження інститутів, які вважаються прийнятними в нових умовах (Tamilina L., and Tamilina N., 2017).

Попри більшу результативність інститутів, створених еволюційним шляхом, що підтверджено окремими дослідженнями, необхідність революційних змін зумовлюється потребою реформування національних економік, адже саме зміни інститутів є необхідною умовою успіху реформ. Як зазначають зокрема вчені, що досліджували процес реформування російської економіки, «модернізація для трансформаційних економік – це не стільки оновлення обладнання, інвестиції і, навіть, не інновації, це передусім досягнення конкурентоздатності інститутів, а отже, спрямовані їх зміни» (Кузьминов Я.И. и др., 2005: 5).

Нагальна необхідність реформування уже не ставить питання вибору між еволюційним чи революційним типом, вона формує потребу в обґрунтуванні найбільш дієвого підходу до цілеспрямованого формування та впровадження інститутів. У вирішенні цього завдання наразі напрацьовані підходи, які запропоновані дослідниками трансформаційних економік (Лемещенко П. С. (2009), Полтерович В. М. (2001, 2006) Тамбовцев В. (1997, 2008), (Williamson O. E., 2000). Наразі ці підходи ми пропонуємо згрупувати у два блоки: 1) «створення» – підходи, що обґрунтовують процедуру створення інститутів для кожного конкретного випадку, 2) «перенесення» – підходи, що обґрунтовують доцільність перенесення існуючих інститутів, які показали свою результативність (таблиця 1.4). Зупинимось на підходах, що обґрунтовують створення інститутів, найбільш дискусійним серед яких, на

нашу думку, є підхід, запропонований (Тамбовцевим В., 1997, 2008) – концепція інституційного проектування.

Таблиця 1.4

Підходи, що пояснюють інституційні зміни

Створення	Перенесення
Інституційне проектування – розробка ідеальних нормативних моделей економічних інститутів, що свідомо і цілеспрямовано «імплантуються» в масову господарську поведінку» В. Тамбовцев, (2000)	Трансплантація інститутів – процес запозичення інститутів, що розвивається в іншому інституційному середовищі Полтерович В. М. (2006)
Інституційне будівництво – цілеспрямований, алгоритмізований та ешелонований у часі процес створення інститутів, подібний до будівництва будівель і споруд Клейнер Г.Б.	
Інституційне планування – це усвідомлене формування таких норм, правил, порядків, які, відображаючи закони сучасних тенденцій, дозволяють оптимізувати відносини та інтереси різних соціальних груп і класів, досягаючи компромісу інтересів, як на міжнародному рівні, так і на рівні національно-державного устрою, Лемещенко П.С. (2009)	
Вирощування інститутів – цілеспрямовані інституційні зміни через вирощування інститутів як альтернатива і еволюційному раціоналізму з його упором на стихійний розвиток, і політико-правовому конструктивізму, що виходить з можливості швидких кардинальних перетворень ,Кузьминов Я.И. (2005)	
Інституційне експериментування –метод відбору інституційних інновацій, що застосовується і у конструюванні інститутів, і у їх трансплантації, Полтерович В. М. (2006)	

*Джерело: розроблено автором*

Останнє все частіше розглядається як форма державного регулювання економіки в цілому та окремих її сфер. Проте залишається багато запитань щодо адекватності методології та практичного застосування інституційного проектування (близькою за змістом до інституційного проектування є також концепція інституційного будівництва).

Тамбовцев В. інституційне проектування визначає як «розробку ідеальних нормативних моделей економічних інститутів, що свідомо і цілеспрямовано «імплантуються» в масову господарську поведінку»



(Тамбовцевим В., 1997: 84). Інститут, що проектується, і процес його впровадження, «імплантації» в інституційне середовище економіки є об'єктами інституційного проектування, отже, згідно із запропонованим підходом «повний інституційний проект повинен включати два розділи: компоненти інституту і компоненти, що забезпечують його створення, зв'язок та взаємодію з іншими інститутами в економіці чи певному її фрагменті» (Тамбовцев В., 1997: 89). Для реалізації інституційного проектування пропонується концепція, в основу якої покладено п'ять базових принципів, причому, перші два автор вважає загальними для будь-якої проектувальної діяльності, а решту – визначає як специфічні саме для інституційного проектування, оскільки вони враховують поведінку людей:

1. Принцип етапної повноти проекту.
2. Принцип компонентної повноти проекту.
3. Принцип достатнього різноманіття стимулів.
4. Принцип максимального захисту від опортуністичної поведінки.
5. Принцип співучасті.

Погоджуючись з тим, що саме вироблення адекватних принципів є основою реалізації будь-якого теоретичного підходу, вважаємо, що запропоновані автором окремі принципи та процедури, що забезпечують їх втілення, є дискусійними, і ставлять під сумнів ефективність застосування на практиці інституційного проектування, розробленого на основі описаної теоретичної моделі. Запитання виникають саме стосовно принципів, які автор називає загальними для будь-якої проектувальної діяльності, пропонуючи їх застосовувати до проектування інститутів.

Зупинимось більш детально на змістовному наповненні принципу етапної повноти проекту. Як один із етапів В. Тамбовцев визначає етап розробки варіантів досягнення цілі, на якому реалізується «формування структур індивідуальної і групової діяльності економічних агентів, в результаті якої повинні здійснитися бажані зміни в економічних процесах» (Тамбовцев В., 1997: 86). Автор наполягає, що кожен варіант повинен

відповідати трьом обов'язковим вимогам, а саме забезпечувати: 1) відповідність принципу компонентної повноти, 2) відповідність варіантів, що розробляються, усім типам інститутів, що потребує багатоаспектної їх класифікації, 3) визначення критерію, за яким буде відібрано варіант: за пропозицією автора – це мінімум трансакційних витрат, тобто процедура передбачає обов'язкову прогностичну оцінку останніх за кожним варіантом. Не заглиблюючись у подальший опис принципу етапної повноти зазначимо, що остання процедура є досить суперечливою, як з методологічної, так і з практичної точки зору. По-перше, повний опис і врахування усіх наслідків впровадження інститутів є надскладним завданням на етапі проектування. Як зазначає Полтерович В. М. (2006: 8), «завчасно важко визначити, якою мірою характеристики інституційного та культурного середовища вплинуть на функціонування нового інституту»

По-друге, визначення абсолютного розміру трансакційних витрат наразі є найбільш складною науковою проблемою в межах неінституційної теорії, стосовно можливості розв'язання якої не знайдено однозначної відповіді. Останні дослідження свідчать, що наразі не існує єдиного стандарту кількісної оцінки трансакційних витрат на рівні економіки в цілому (а саме про цей рівень йде мова) як щодо вибору часового інтервалу оцінювання цих витрат, так і щодо способу класифікації видів діяльності та виокремлення трансакційної компоненти у структурі трансформаційних галузей (Комкова А. А. и Шаститко А. Е., 2014). Тому, коли йдеться про формування інститутів регулювання, які традиційно стосуються національної економіки в цілому, реалізувати запропонований підхід досить складно. Навіть у випадку реалізації процедури оцінки трансакційних витрат питання адекватності обраної методології може ставити під сумнів результати вибору інституційного проекту.

Дискусійним залишається також питання можливості здійснення окремих процедур. Так, одним із етапів згідно з принципом етапної повноти автор визначає деталізацію вибраного варіанта проекту - «доведення схеми

інституту, що проектується, до рівня визначення конкретних суб'єктів-виконавців, індивідів чи юридичних осіб» (Тамбоцев В., 1998: 88). По-перше, виникають сумніви щодо доцільності такої процедури, по-друге, очевидно, що для окремих типів інститутів реалізація цієї процедури є фактично неможливою. Вважаємо за необхідне визначитися з типами інститутів, стосовно взагалі можливо реалізувати процедуру інституційного проектування.

Звернемося до класифікації інститутів, яка дає можливість ідентифікувати типи інститутів залежно від їх мети та швидкості змін, розроблену Williamson O. E. (2000). Згідно з цією класифікацією пропонується чотири інституційних рівні, де розміщуються інститути залежно від швидкості змін, яких вони зазнають у процесі функціонування. Найвищий рівень представлений неформальними інститутами, для яких характерна незначна швидкість змін, переважно спонтанного характеру (релігійні норми, традиції тощо). Такі інститути розглядаються як каркас, в який вбудовуються формальні інститути. Періоди змін інститутів цього рівня можуть вимірюватися століттями і навіть тисячоліттями.

До другого рівня віднесені так звані базові інститути – формальні інститути, що спільно з інститутами першого рівня формують стійку структуру (конституції, права власності тощо), швидкість їх змін є вищою порівняно з першим рівнем і обмежується десятками років.

Третій рівень представлений інститутами управління, що регулюють повсякденні відносини (“contractual relations”). Зміни інститутів, віднесених до третього рівня, є більш швидкими порівняно з двома попередніми. Метою їх зміни є мінімізація трансакційних витрат, а тривалість змін вимірюється роками.

Найнижчий, четвертий рівень представлений правилами, прописаними у контрактах (кількісні параметри, ціни тощо), зміни яких є постійними і швидкими.

Williamson O. E. (2000: 610) визначає, що «нова інституційна економіка оперує на двох рівнях – другому і третьому», хоча не відкидає наявність зворотного зв'язку, що зумовлює інституційні зміни, від нижчого рівня до вищого.

Вочевидь, описана Тамбовцевим В. (1998) теоретична модель інституційного проектування не може бути повною мірою застосована для інститутів другого рівня і дуже обмежено використана для інститутів третього рівня, стосовно яких і виникає основна потреба у «проектуванні».

Проте основне протиріччя щодо впровадження цієї моделі формулюється в термінах теорії інститутів, а саме у термінах трансакційних витрат. Інституційне проектування у теоретичній моделі В. Тамбовцева описується як окремий самостійний інститут, який можна віднести до інститутів третього рівня за класифікацією О. Уільямсона, а отже, як і будь-який інший, формує певні трансакційні витрати. Дотримання визначених процедур передбачає значні за розміром трансакційні витрати (витрати пошуку інформації, оцінювання тощо). Отже, викликає основне запитання: наскільки доцільним є існування такого інституту з позиції відповідності критерію мінімуму трансакційних витрат? Відповідь на це питання може бути знайдена в результаті дослідження функціонування запропонованого інституту інституційного проектування. Проте наразі складно говорити про його існування у реальній практиці. Крім того, не лише відсутність практичного досвіду, а теоретичні сумніви щодо дієвості проектування інститутів вимагають ґрунтовного опрацювання методології державного регулювання інституційних змін. Зокрема, Offe С. (1998: 209), досліджуючи проектування інститутів для транзитивних економік країн Східної Європи, зазначає: «Проектування (design) – рідкісний і малоімовірний спосіб змін, і ще менш ймовірно, що діяльність щодо «проектування» усвідомлена, визнана і засвоєна як така». Тому занадто багато «возитися» з інститутами, щоб їх спроектувати чи перепроєктувати, зробити більш стійкими, відповідними їх

місії чи реалізувати інші види «проектної активності», майже напевне зумовить підрив довіри і змусить проектувальників підлаштовуватися».

У певному сенсі описана теоретична модель інституційного проектування нагадує рефлексію централізованої системи планування. Відсутність процедур планування та недієвість створених (запозичених) інститутів для транзитивних економік наразі актуалізує намагання адаптувати підходи планово-адміністративного управління до ринкового господарства. Так, Лемещенко П. С. (2009), зазначаючи, що «ми у своєму розпорядженні в силу певних історичних і теоретичних традицій маємо тільки жорсткі форми управління, а саме адміністративно-юридичні» обґрунтовує процедуру інституційного планування для економіки Білорусі, яке має стати прерогативою не лише держави, а й адекватних суспільних органів. Про які саме органи йдеться автор не уточнює, проте ця позиція свідчить про розуміння неефективності та ризиковості зосередження «проектних» чи «планових» процедур створення інституційної структури в руках держави.

Необхідно звернути увагу ще на один аспект. Коли мова йде про інституційне проектування, можливість запозичення інститутів, досвід використання яких підтверджує досить високу результативність, не розглядається оскільки не узгоджується із запропонованою теоретичною моделлю.

Більш м'якою альтернативою інституційному проектуванню можна вважати підхід російських вчених, які, досліджуючи проблему створення появи та розвитку нових ефективних інститутів у російській економіці, пропонують концепцію «вирощування інститутів» як проміжну між крайніми радикальними позиціями. Вони зазначають: «Реформатори мають бути не інженерами чи імпортерами, що відшуковують кращі світові практики, а садівниками» (Кузьминов Я. И. и др., (2005: 5).

Проте повністю відмовитися від ідеї цілеспрямованого створення інститутів означає визнати неможливість реалізації реформ для багатьох економік, які наразі потребують саме інституційних змін, в тому числі й для

України. Вважаємо, що питання у підсумку зводиться до обґрунтування найбільш адекватної поставленим цілям теоретичної моделі появи інституту в національній економіці. Ми вважаємо, що пошук цієї моделі необхідно проводити ґрунтуючись на ідеї перенесення інститутів. Найбільш послідовною можна вважати концепцію трансплантації інститутів, яку обґрунтовує Полтерович В. (1998), розглядаючи її як процес запозичення інститутів, що розвиваються в іншому інституційному середовищі.

Отже, наведені підходи формують умовний ряд, у якому концепції інституційних змін структуровано за рівнем спланованості процедур запуску інститутів (рис.1.7).

Вважаємо, що найбільш адекватна теоретична модель знаходиться посередині між «крайніми точками». Однак необхідно відзначити декілька принципових моментів, урахування яких дозволить зменшити негативні ефекти «запуску» нового (чи суттєво зміненого) для національної економіки інституту, що є лише початковою точкою процесу змін.

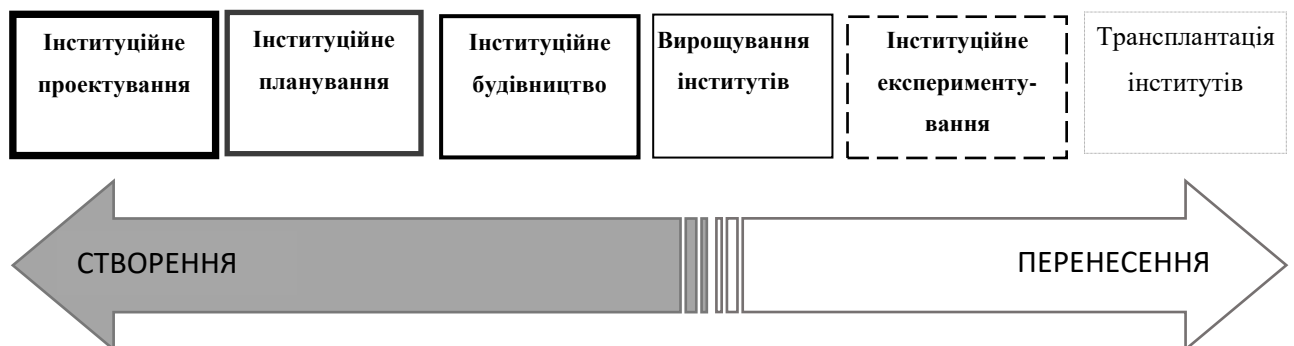


Рисунок 1.7 – Структурування концепцій інституційних змін в межах підходів «створення-перенесення»

*Джерело: розроблено автором*

Подальше функціонування інституту визначається, на нашу думку, його здатністю до взаємодії. Тут необхідно згадати, що Норт Д. (1997: 23) саме у взаємодії організацій та інститутів вбачав напрями інституційних змін. Впровадження інституту має запустити ряд взаємодій: з іншими формальними

та неформальними інститутами, з організаціями. Власне ця подальша взаємодія і дозволяє досягти мети, що ставилася на етапі прийняття рішення про запровадження інституту. А отже, коли мова йде про цілеспрямоване формування інститутів на макрорівні, повинна бути реалізована підтримка (налагодження) взаємодій у чинній інституційній системі. Така підтримка також має бути реалізована через відповідні інститути – інститути підтримки, які стосуються як державою, так і громадянським суспільством. Тому завданням подальших досліджень є обґрунтування відповідних взаємодій інститутів підтримки як необхідних умов ефективності інституційних змін. Особливо актуальними вважаємо реалізацію інституційних змін через створення інститутів підтримки для соціального сектора, оскільки галузі соціального сектора (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист тощо) значною мірою залежать від ефективності функціонування інших інститутів, зокрема інститутів регулювання.

### **Висновки до розділу 1**

Систематизація наукових напрацювань вітчизняних та зарубіжних вчених щодо трактування сутності соціального сектора національної економіки. Виявила, що дослідження його змістовної сутності як об'єкта державного регулювання мають несистемний характер, залишають поза увагою таку важливу складову як соціальне підприємництво, соціальні підприємства, що не дозволяє чітко окреслити економічні межі державного регулювання соціального сектора національної економіки.

Досвід більшості країн свідчить, що інституційні зміни у національній економіці на сучасному етапі не можуть обмежуватися лише трансформацією власності чи зміною інститутів регулювання. Країни, що досягли високих показників економічного розвитку і декларують соціальні стандарти, на які Україна зараз намагається орієнтуватися, включають до політики завдання створення соціального середовища, яке б дозволило досягти інклюзивного економічного зростання.

Виділяють чотири сфери, де зближення сектору неприбуткових організацій і бізнесу є найбільш значним: створення цінності (економічної та соціальної) формування нових пропорцій між ними; моделі взаємодії зі стейкхолдерами; трансформації організаційної структури; механізми акумулювання капіталу.

Серед інституційних змін, що наразі відбуваються у соціальному секторі, необхідно особливо акцентувати увагу на таких як зміна інституту соціальних гарантій, інститутів соціального захисту, інституційні зміни в освіті та охороні здоров'я, становлення інститутів соціального підприємництва, соціального інвестування та інших інститутів соціальної економіки. Наслідком цих змін є формування нових трендів щодо розвитку суб'єктів соціального сектора національної економіки, які в Україні, зокрема, особливо наочно проявилися в кризовий та посткризовий періоди, а саме: зростання кількості та активності неприбуткових організацій з підприємницькою поведінкою; вища економічна стійкість суб'єктів соціального сектора національної економіки в умовах кризи порівняно з суб'єктами комерційного сектора попри відсутність традиційних фінансових моделей та підходів до управління їх ризиками; зростання ролі суб'єктів у зменшенні рівня безробіття та бідності в умовах кризи. Ігнорування цих трендів в процесі державного національної економіки. може обмежити потенціал економічного зростання у довгостроковій перспективі.

З метою окреслення економічних меж державного регулювання соціального сектора національної економіки та враховуючи визначені вище напрями впливу соціального сектора на розвиток національної економіки, а також сучасні трансформації в діяльності його суб'єктів, соціальний сектор національної економіки запропоновано розглядати як складовий елемент національної економіки, що поєднує у собі сукупність економічних відносин між різними типами інституційних одиниць національної економіки. щодо виробництва, обміну та розподілу суспільних благ за умови, що учасники цих



відносин зорієнтовані на досягнення соціальних цілей (створення соціальної цінності) та мають інституційні обмеження щодо розподілу прибутків.

Проаналізувавши підходи, що стосуються впливу глобалізації на національні економіки, ми виокремили напрями, через які глобалізація впливає на інституційні зміни соціального сектора, що необхідно враховувати у процесі розроблення політики державного регулювання цієї сфери: зростання ролі людського капіталу в умовах формування економіки знань, зміна структури зайнятості населення.

Фундаментальні трансформації економічної системи, які наразі відбуваються, викликані низкою причин, серед яких найбільш значною є зростаюча потреба у забезпеченні добробуту у глобальному світі, що динамічно змінюється. Накопичення соціальних диспропорцій (бідності, доступності базових соціальних послуг тощо) актуалізує дослідження теоретичних концепцій, втілення яких на практиці може подолати зростаючі виклики соціально-економічного розвитку. Серед таких важливими є концепція соціальної та шерінгової економіки.

Сьогодні соціальна економіка, що передбачала розширення класичної економіки з урахуванням реальних соціальних умов, які супроводжують створення та розподіл багатства, потребує дослідження у поєднанні з новими формами економічної поведінки. Соціальна економіка стала результатом зміни економічної поведінки у порівнянні зі стандартом поведінки виробника і споживача у капіталістичній економіці. Економіка спільного доступу також є результатом зміни поведінки споживачів. Маючи в основі інші принципи, остання створює соціальну цінність можливо не меншу, ніж організації та підприємства соціальної економіки, оскільки сучасні технічні можливості дозволяють досягти значного масштабу поширення.

В сучасних питання докорінного реформування соціально-економічних відносин є не лише питанням економічного зростання, а питанням спроможності сформувавши у стратегічній перспективі передумови досягнення стандартів життя, прийнятих уже сьогодні у розвинених країнах. Докорінність

реформ полягає у формуванні нової інституційної структури, що має з одного боку урахувати національну специфіку, а з іншого – відповідати європейському контексту. Наразі глобальні пріоритети розвитку ставляться далеко ширше ніж зростання ВВП. Глобальні цілі зміщуються у соціальну площину, де добробут, соціальні стандарти, екологічні характеристики виробництва і споживання тощо є детермінантами, що визначають принципи, процедури та інструменти державної політики.

На основі аналізу сучасних підходів до державного регулювання національної економіки. обґрунтовано, що найбільшою мірою сучасним стратегічним цілям економічного розвитку на глобальному та на національному рівнях відповідає концепція інклюзивного економічного зростання. Базуючись на її принципах, державного регулювання соціального сектора національної економіки. має розглядатися як складова структурної політики держави та повністю узгоджуватися з макроекономічною політикою. У той же час, систематизація наукового доробку з досліджуваної проблематики засвідчила, що в більшості наукових праць державного регулювання соціального сектора національної економіки розглядається переважно через призму соціальної політики. При цьому поза увагою залишаються питання конвергенції економічного розвитку та соціального прогресу при реалізації регуляторних інтервенцій, втрачається системність регулюючого впливу.

Виходячи з принципів концепції інклюзивного економічного зростання, державне регулювання соціального сектора національної економіки ми пропонуємо розглядати як складову структурної політики держави, що спрямована на підвищення потенціалу інклюзивного економічного зростання у довгостроковій перспективі шляхом зменшення трансакційних витрат, розширення пропозиції соціальних послуг з боку суб'єктів соціального сектора розвитку соціального підприємництва, зростання продуктивної зайнятості через розвиток кооперативних форм підприємництва. Такий підхід,

на відміну від існуючих, дозволяє комплексно та системно розглядати систему соціально-економічних відносин, що підлягає державному регулюванню .

Для ефективної реалізації державою регуляторних інтервенцій відповідно до запропонованого підходу необхідна трансформація вимірників інклюзивного економічного зростання у таргети державного регулювання соціального сектора національної економіки.

Реалізація соціальних завдань інклюзивного економічного зростання потребує розвитку інституційного середовища та економічних механізмів ефективної взаємодії уряду, ринкового середовища та суб'єктів соціального сектора національної економіки, що забезпечить поєднання фінансових ресурсів з різних джерел (бюджетних коштів, приватного капіталу).

Формування суспільства знань, глобального ринку праці, зростання соціальної мобільності тощо потребують зокрема зміни підходів до регулювання соціального сектору. Можна стверджувати, що розвиток соціальної сфери детермінує розвиток людського капіталу, який сьогодні є основним фактором, що визначає стратегічні конкурентні переваги національної економіки. На зміну традиційній моделі економічного зростання у відповідь на нові виклики і тенденції в глобальній економіці науковці та економісти пропонують концепцію інклюзивного зростання. Для формування інститутів на макрорівні повинна бути реалізована підтримка (налагодження) взаємодій у чинній інституційній системі. Така підтримка також має бути реалізована через відповідні інститути – інститути підтримки, які стосуються як держави, так і громадянського суспільства.

## **РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЯКОСТІ СОЦІАЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СИСТЕМІ ВИМІРНИКІВ ІНКЛЮЗИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

### **2.1. Інституційна якість соціального сектора національної економіки: сутність та методологія дослідження**

Реалізація державного регулювання соціального сектора національної економіки, спрямованого на досягнення інклюзивного економічного зростання, вимагає відповідної системи вимірників. Як уже зазначалося багатовимірність є одним із ключових принципів концепції інклюзивного економічного зростання. Тому у цьому дослідженні ми розглядаємо формування системи вимірників інклюзивного зростання як одне з головних наукових завдань. У контексті інституційних змін важливо розуміти якість розвитку інститутів. Аналіз зв'язку між якістю інститутів та економічним зростанням є важливим напрямом сучасних досліджень інститутів, що зумовлене змінами пріоритетів економічної політики на глобальному рівні. Питання інституційної якості особливо актуалізується у контексті формування стратегічного вектору розвитку економіки України. Проте розуміння інституційної якості досі є не узгодженим. Традиційно це поняття розглядають у контексті економічного зростання, пов'язують із змінами, які відбуваються у самій інституційній структурі, вивчають у глобальному контексті, досліджуючи конвергенцію інститутів. Коло завдань у цьому напрямі розширюється внаслідок зростання важливості соціального сектора для формування стійкого (сталого), розумного та інклюзивного зростання.

Базові фактори якості інститутів, визначені North, D. (1990, 1997), зводилися ним до обмежень політичної виконавчої влади. Подальші

дослідження Acemoglu D. Johnson S. Robinson J A. (2005), Acemoglu, D., and Johnson, S. (2005) вводять до факторів, що визначають інституційну якість, фактор економічної влади, яка може виокремлена від політичної. У цьому випадку інтегральним вимірником інституційної якості за Acemoglu D. Johnson S. Robinson J A. (2005) є усвідомлений ризик вилучення власності, який і є наслідком «функціонування» економічної влади.

Фактором інституційної якості, що має комплексний вплив, Easterly, W. (2013) визначено середовище для здійснення інвестицій, основу якого формує рівень дотримання прав громадян та відповідно їхні можливості. По суті ідея ризику, що присутня у цьому підході, як основної характеристики середовища функціонально репрезентує якість інститутів.

Savoia A. and Sen K. (2012: 2) стверджують «Якщо інституційна якість є вирішальним фактором економічного зростання, нам потрібно краще зрозуміти, як розвиваються інститути та за яких обставин вони змінюються». Одним із важливих запитань у цьому контексті: чи спостерігаємо ми конвергенцію між інститутами, оскільки країни з низьким рівнем доходу і з низькою якістю інститутів запозичують найкращі практики, наявні у багатих країнах? Ми вважаємо це питання досить актуальним у контексті багатовимірності економічного зростання та комплексного дослідження інституційної якості, оскільки конвергенція (наближення) країн за показником, що характеризує інституційну якість соціального сектора національної економіки, за умови її емпіричного підтвердження, фактично є свідченням ефективності обраної моделі соціально-економічного розвитку в цілому та інститутів національної економіки зокрема.

Комплексно питання інституційної якості як теоретично, так і емпірично дослідив Bruinshoofd A. (2016), зокрема інституційну якість у взаємозв'язку з економічним зростанням. Базуючись на наявній статистичній інформації, він розглядає інституційну якість комплексно оцінює її на основі сукупності факторів, репрезентованих індикаторами ефективності державного регулювання (WGI) та індикатором легкості ведення бізнесу. Особливістю

цього підходу порівняно з іншими є, по-перше, емпіричні оцінки, а не лише концептуалізація, по-друге, методологія оцінювання дає можливість відносної оцінки – порівняно з середнім значенням по вибірці країн.

Проте одне з найбільш важливих питань, ми вбачаємо у тезі Bruinshoofd A. (2016: 4): «Попри те, що сьогодні існує загальне розуміння того, що інститути та довгостроковий економічний прогрес тісно пов'язані, залишається багато дискусій щодо того, які саме це інститути». Тобто питання, що потребує ґрунтовного дослідження у контексті досягнення інклюзивного економічного зростання, можна сформулювати так: чи здатні чинні інститути забезпечити не просто економічне зростання, а сформувати траєкторію принципово іншого типу зростання? З огляду на задекларовані Цілі сталого розвитку, вагомість соціальних чинників розвитку наразі зростає. Тому роль інститутів соціального сектора національної економіки потребує більш ґрунтованого передусім емпіричного дослідження.

Отже, важливим теоретичним завданням є обґрунтування концепту інституційної якості соціального сектора та факторів, що її визначають. Це дозволить провести відповідне оцінювання.

В основу пропонованого підходу до визначення інституційної якості соціального сектора покладено розуміння інститутів, запропоноване North D. (1990) як правил, механізмів, що забезпечують їх виконання, і норм поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми.

Визначення інституційної якості є складним завданням через комплексний характер самих інститутів. Причому важливо сформувати таке визначення, щоб дало можливість трансформувати концептуальне розуміння інституційної якості у конкретні вимірники, база яких стане основою для прийняття рішень у соціальній політиці, прогнозування, порівняння країн тощо. Ключовими факторами, які визначають інституційну якість соціального сектора, ми пропонуємо вважати такі:

1. Здатність забезпечувати надання послуг відповідно до соціальних гарантій (стандартів). Таке бачення узгоджується з підходом Easterly W.

(2013), який розглядає ефективні публічні послуги як умову високої якості інститутів. Така позиція пояснюється тим, що дефіцит інфраструктури, бюрократія тощо, що є наслідком неефективної системи публічних послуг, перешкоджають повному використанню можливостей індивідуального розвитку, розвитку бізнесу тощо.

2. Здатність змінюватися відповідно до потреб соціально-економічного розвитку. Сучасні реалії свідчать про високу динаміку розвитку суспільства і економіки під впливом глобалізації, мобільності населення, зростання обсягів інформації, доступу до неї тощо. Тому якість інститутів все більше визначається саме їх спроможністю адекватно реагувати на ці зміни.

3. Узгодженість з чинною інституційною структурою. Запровадження інституту в інституційній структурі передбачає тривале, стійке його функціонування, проте об'єктивність процесу розвитку вимагає його постійних змін, постійного переналаштування і можливо, повної заміни, а значить – удосконалення інституційної структури. Саме цю здатність інституту ми розуміємо як важливий фактор інституційної якості, що вимагає оцінювання.

Отже, під інституційною якістю соціального сектора національної економіки ми пропонуємо розуміти комплексну характеристику цього сектора забезпечувати надання соціальних публічних послуг відповідно до економічно підтверджених державою соціальних гарантій, здатності інститутів соціального сектора національної економіки адекватно реагувати на зміни векторів економічного розвитку, а також узгодженості структури інститутів соціального сектора з чинною інституційною структурою національної економіки загалом, здатності швидко трансформувати цю структуру без втрати динамічної стійкості.

Такий підхід до розуміння інституційної якості соціального сектора національної економіки узгоджується з багатовимірністю інклюзивного економічного зростання, враховує конвергенцію соціального та економічного розвитку, зв'язки між інституційним середовищем національної економіки та

соціального сектора; соціальні гарантії та публічні послуги та економічне забезпечення, що підтверджено державою. Крім того цей підхід дозволяє трансформувати концептуальне розуміння інституційної якості соціального сектора національної економіки в конкретні вимірники, що стануть основою для економічного прогнозування, прийняття державних регуляторних рішень порівняння країн тощо.

Очевидно, що неможливо сформувати єдиний індикатор, який би відображав усі зазначені аспекти. Тому відповідно до запропонованого трактування сутності інституційної якості соціального сектора національної економіки ми пропонуємо оцінювання його інституційної якості проводити за трьома напрямками:

- оцінювання інституційної якості соціального сектора національної економіки через визначення якості надання соціальних послуг;
- оцінювання конвергенції інститутів соціального сектора у поєднанні з економічною конвергенцією (динамічна складова оцінки, спрямована на визначення тенденцій розвитку інститутів соціального сектора національної економіки у зв'язку з загальними тенденціями її зростання);
- дослідження комплементарності інститутів, тобто узгодженості структури інститутів соціального сектора з чинною інституційною структурою національної економіки загалом, що має на меті виявлення ключових факторів, що впливають на розвиток соціального сектора та вимагають регулювання.

Вимірник (вимірники) інституційної якості соціального сектора національної економіки має узагальнено відображати якомога більше аспектів його функціонування у цьому і полягає основна методологічна складність. Визначення інституційної якості є складним завданням через комплексний характер самих інститутів. Bruinshoofd A. (2016) розглядає інституційну якість як широку концепцію, яка охоплює законодавство, індивідуальні права та високоякісне державне регулювання та послуги. Загалом погоджуючись із



запропонованим визначенням вважаємо за необхідне відзначити ще одну обов'язкову характеристику інституційної якості – звітність інститутів до змін.

Під конвергенцією інститутів соціального сектора ми будемо розуміти зближення рівнів інституційного розвитку соціального сектора різних країн. В оцінюванні конвергенції інститутів необхідно визначити її наявність та встановлювати швидкість. Є розуміння, що конвергенція інституційної якості є наслідком глобалізаційних процесів, зокрема поширення і обміну ідеями та посиленні конкуренції за прямі іноземні інвестиції між країнами. Питання щодо конвергенції соціальних параметрів розвитку сьогодні актуалізується з двох причин, по-перше, зростання важливості соціальних питань та необхідність наближення країн за соціальними стандартами, по-друге, розмивання кордонів між комерційним та соціальним сектором.

Наразі важливо наголосити на особливій актуальності для України питань конвергенції розвитку, оскільки вона вибрала своїм стратегічним вектором рух у Європейський Союз. Конвергенцію інститутів в умовах розширення Європейського Союзу досліджували автори праці Adam P. Balcerzak, Pietrzak M. B. (2015). Вони вбачають причини і передумови для процесів наближення країн за окремими параметрів у розвитку економіки знань. У підсумку вони підтвердили припущення, що конвергенція залежить від якості інститутів відповідно до поширення економіки знань.

Дослідженням, що комплексно вивчають конвергенцію для країн Європейського Союзу є López-Tamayo J., Ramos R. and Suriñach J. (2014). Особливістю цього дослідження є те, що конвергенція макроекономічних, інституційних та соціальних процесів аналізується на основі комплексного індикатора. Загальним висновком є підтвердження того, що між країнами ЄС є умовна конвергенція, проте безумовна конвергенція повністю не підтверджена. Savoia A. and Sen K. (2012) отримали підтвердження умовної та безумовної конвергенції інституційної якості використовуючи більшу вибірку

країн – результати отримано як для країн, що розвиваються, так і для країн з перехідною економікою.

Конвергенцію соціальних детермінант розвитку дослідив Ravallion M. (2012) та підтвердив повільну конвергенцію у розподілі доходів, проте конвергенції у рівні бідності не підтвердив. Canning D. (2012) досліджує конвергенцію у рівні здоров'я, в результаті підтверджено конвергенцію за параметром середньої тривалості життя в різних країнах. Причому в багатьох країнах були досягнуті значні успіхи щодо охорони здоров'я без суттєвого попереднього зростання доходів.

Є також дослідження конвергенції соціального добробуту для 15 країн ЄС, які засвідчили наявність значного рівня конвергенції за цим параметром. Крім того, цим дослідженням підтверджено зв'язок між конвергенцією рівня соціального добробуту, а також, інституційною конвергенцією та конвергенцією інших структурних факторів. Важливим результатом дослідження (Rodríguez-Pose, A. and Tselios, V., 2015) є те, що підтверджено зв'язок між конвергенцією соціального добробуту, інституційною конвергенцією та конвергенцією інших структурних факторів.

Отже, оцінювання конвергенції, важливість якого підтверджене широким переліком досліджень, є, на нашу думку, необхідною складовою оцінювання інституційної якості. Інформація щодо конвергенції у розрізі порівняння між країнами дає можливість більш сформулювати повне уявлення про траєкторії соціально-економічного розвитку та напрацювати рекомендації для країн, що розвивають свої інститути.

Оцінювання комплементарності інститутів є не менш складним завданням як з теоретичної, так і з методологічної точки зору. Як теоретичний концепт комплементарність інститутів використовується для пояснення інституційних змін, розвитку інститутів. Зокрема, Boyer R. (2005, 2007) Amable B. (2016). Pagano U. (2011) пояснюють інституційні зміни через інституційну комплементарність, що створює основу для ефективної трансформації інститутів, дає можливість уникнути непередбачуваних

негативних наслідків у реформуванні економіки. Комплементарність інститутів є на думку Boyer R. (2005) тим, що найбільш повно пояснює особливості економічної політики та результативність реформ у постсоціалістичних країнах. Проте оцінка комплементарності є досить складною, оскільки невизначеність та послаблення зв'язку між різними інститутами вимагають поєднання різних методологій для виявлення комплементарності.

Взаємозв'язок та взаємодоповнюваність інститутів, зокрема політичних і економічних, підтверджується дослідженнями Bartlett W. et.al. (2013) Політичні інститути (політична стабільність, підзвітність уряду, тощо) є важливими для ефективного функціонування ключових економічних інститутів. Tamilina L., Tamilina N. (2014, 2017) також підтверджують ієрархічність інститутів, вивчаючи революційний та еволюційний тип становлення інститутів.

При оцінюванні комплементарності інститутів як складової інституційної якості важливо пам'ятати, що, по-перше, конкретна інституційна структура є у певному розумінні унікальною, а її виміри визначаються конкретними завданнями та контекстом дослідження. Тому досить складно сформувати універсальний підхід до оцінювання. Складність зумовлена також тим, що комплементарність важливо досліджувати у двох площинках: горизонтальній (узгодженість між інститутами одного рівня) та вертикальній (узгодженість між інститутами різних рівнів в межах інституційної структури конкретної національної економіки). У цьому дослідженні ми реалізуємо базову складову оцінювання комплементарності – того, наскільки інститути соціального сектора узгоджені з базовими інститутами.

Розуміння інституційної якості соціального сектора як здатності забезпечувати певні стандарти соціальних послуг, зумовлює необхідність визначення індикатора (індикаторів), що дозволить сформувати інформаційну базу для прийняття рішень щодо розвитку соціального сектора. Питання, що

необхідно врахувати при формуванні цієї інформаційної бази, є достатньо традиційним у методології оцінювання: інтегральний (комплексний, агрегований) вимірник інституційної якості чи набір окремих індикаторів-вимірників за сферами. Останній підхід очевидно простіший у розрахунку, проте здійснювати порівняння між окремими країнами, регіонами та у динаміці у цьому випадку дещо складніше.

Перспективами досліджень інституційної якості є формування оцінок за трьома напрямками, дослідження зв'язку між якістю інститутів соціальної сфери та економічним зростанням для країн з різними соціально-економічними моделями.

Усі зазначені вище складові оцінювання інституційної якості соціального сектора є однаково важливими. Найбільш складним ми вважаємо розроблення підходів до оцінювання комплементарності, адже у цьому випадку їй доцільно розглядати як умову результативності інституційних змін та одночасно як чинник інституційної якості.

Отже, для ефективного регулювання процесів інституційних змін соціального сектора національної економіки важливо розуміти наявні проблемні місця в окремих складових його розвитку, а також чітко ідентифікувати вплив розвитку соціального сектора на економічне зростання. Важливість впливу інститутів на економічний розвиток підтверджують результати численних досліджень. Зокрема у працях Kaufmann, Kraay, Mastruzzi (2005, 2009) досліджено взаємозв'язок інститутів регулювання з економічним розвитком, Карташов Г. (2007) аналізував зв'язок між економічним зростанням та якістю інститутів ресурсорієнтованих країн, Efendic A., and Pugh G. (2015) вивчали зв'язок між удосконаленням інститутів та функціонуванням економіки у країнах з перехідною економікою, Vitola A. and Senfelde M. (2015) – роль інститутів у функціонуванні економіки, Nifo A., and Vecchione G. (2014) вивчали вплив інституційної якості на процеси міграції кваліфікованої робочої сили.

Кількість та географія досліджень цього напрямку зростає, що ще раз підтверджує актуальність проблеми інститутів та інституційних змін сьогодні у контексті досягнення соціального прогресу. Проте досить багато невирішених питань залишається у дослідженнях інститутів соціального сектора: соціального захисту, охорони здоров'я, освіти тощо. Причини цього пов'язані як із концептуалізацією самих інститутів, що об'єктивно зумовлюють складність емпіричних досліджень інституційних змін, так і зі специфічним місцем та роллю соціального сектора у національній економіці.

Завдання є особливо актуальним для функціонування соціального сектора в умовах транзитивної економіки України. Ми вважаємо за необхідне оцінювати інституційні зміни, що відбуваються, порівнювати з «гарними практиками» та на основі подальшого дослідження взаємозв'язку з показниками економічного розвитку обґрунтувати рекомендації щодо управління, адекватні потребам перехідної економіки. В процесі досліджень ми стикнулися з проблемою пошуку вимірника якості інститутів соціальної сфери. Питання, на розгляді яких є необхідність зупинитися в межах дослідження цієї проблеми:

- які вимірники є найбільш адекватними поставленому завданню та методологічно коректними: інтегральний показники чи сукупність окремих часткових індикаторів?
- наскільки параметр (параметри) дозволить здійснювати порівняння не лише у просторі (між окремими країнами, регіонами), а й у часі для відображення динаміки інституційних змін?
- який взаємозв'язок існує між якістю інститутів соціальної сфери та економічним розвитком для країн з різними моделями соціального захисту?

Критика різних підходів до вимірювання якості інститутів не є метою нашого дослідження. Ці підходи були розроблені відповідно до тих завдань, які виникали в певних контекстах, де вони й були досить успішно застосовані. Ми урахували недоліки існуючих підходів, тому визначили такі принципи

розрахунку індексу якості соціальних послуг що характеризує один із аспектів широкого концепту інституційної якості соціального сектора національної економіки:

1. Якісні вимірники соціальних результатів. Розрахунок індексу ми пропонуємо базувати на показниках, що характеризують результат функціонування окремих складових соціального сектора. Це не мають бути вартісні показники, показники соціальних витрат, оскільки їх використання у розрахунку у подальшому унеможливить використання цього індексу як якісної оцінки результату функціонування системи соціальних послуг у національній економіці та відповідного оцінювання показників ефективності витрат на його основі.

2. Об'єктивність. Цей принцип означає, що в основу узагальненої оцінки якості соціальних послуг повинні бути покладені не експертні оцінки за певними критеріями, а індикатори, що надає офіційна статистика. Дотримання цього принципу дозволить зробити оцінку максимально об'єктивною та зіставною за окремими країнами.

3. Комплексність та багатоаспектність, означає, що індекс має узагальнено відображати якомога більше аспектів функціонування соціального сектору. Для урахування цього принципу ми пропонуємо включати у розрахунок 20 індикаторів за трьома групами (освіта, охорона здоров'я та соціальний захист), які представлені офіційними статистичними даними. Комплексний одновимірний параметр дозволяє врахувати широкий перелік складових, класифікувати країни за отриманими оцінками. Такий показник має більшу операціональність у порівнянні з іншими показниками, що застосовуються для такого типу оцінок, та дозволяє знизити помилки у оцінюванні.

Питання застосування для аналізу якості інститутів комплексного (агрегованого) показника чи набору часткових не має однозначної відповіді. Більшість чинних вимірників є комплексними, проте для дослідження інституційної якості саме соціального сектора вони є слабо інформативними.

Зупинимося на окремих показниках, що найбільш часто використовуються в аналізі економічного розвитку та якості життя.

Індекс людського розвитку (Human Development Index – HDI), що використовується Програмою розвитку ООН, включає як соціальну, так й економічну складову. Проте оцінювання інституційної якості соціального сектора ми бачимо як проміжний етап досліджень у досягненні завдань, про які йшлося вище. Як і HDI, інші індекси (the Better Life Index) також мають в основі їх розрахунку економічну складову, що не дозволяє нам використати їх як показник інституційної якості соціального сектора.

Зупинимося на такому показнику як індекс економіки знань (Knowledge Economy Index – KEI), що розраховується Світовим банком. Він є одним із комплексних показників, що враховує поряд з іншим також інституційний режим, що формує стимули для ефективного створення, поширення та використання існуючих знань. Проте як індикатор інституційної якості соціального сектора цей показник не є репрезентативним, оскільки його призначення – оцінювання стратегії переходу до економіки знань, що відображено в методології його розрахунку. Тобто поза увагою залишається ряд складових соціального сектора.

З-поміж усього розглянутого переліку особливо варто зупинитися на індексі соціального прогресу (The Social Progress Index – SPI). Цей показник розроблено Stern S., Wares A., Hellman T. (2016) для виміру соціального прогресу країн та для їх порівняння за різними аспектами соціального розвитку. Безумовною перевагою цього показника є те, що він базується на методології результатів, а не «вхідних» (input) характеристиках. Проте окремі індикатори, включені у розрахунок індексу, ми не вважаємо за необхідне включати в оцінювання якості соціальних послуг, зокрема якість довкілля. Тому для побудови індексу нами були відібрані індикатори, що відповідають означеним вище цілям та дозволяють оцінити якість соціальних послуг у найбільш стійкий та прозорий спосіб, формуючи первинний масив інформаційного забезпечення для державного регулювання інституційних

змін соціального сектора національної економіки. Зазначені завдання визначили ключові критерії відбору первинних індикаторів.

Насамперед, індикатори мають формуватися з відкритих публічних джерел. Така вимога традиційно є базовою попри те, що іноді для аналізу складних об'єктів дослідження, до яких відносяться інститути та інституційні зміни, є потреба використовувати фактори, що важко вимірюються. Це забезпечить прозорість розрахунків, можливість їх відтворення з урахуванням зростання часового ряду та перспективи подальшого удосконалення індексу.

Також індикатори мають бути вагомими. Процес відбору пропонованих показників повинен обов'язково супроводжуватись оцінкою їх значимості для досягнення поставлених цілей. Математична складність аналізу та розрахунків, що буде зростати при збільшенні кількості індикаторів, може бути компенсована використанням пакетів прикладних програм. Але неодмінно зросте складність інтерпретації отриманих результатів та, відповідно, ризиків прийняття хибних управлінських рішень.

Отже, для розрахунку індексу якості соціальних послуг (QSS), ми пропонуємо перелік індикаторів, що забезпечують вимір результативності інститутів та їх змін у соціальній сфері (таблиця 2.1).

Окремі індикатори, що були б дуже корисними для проведення оцінки, не ввійшли до запропонованого переліку через недостатню представленість статистичної інформації за країнами. Зокрема, це показники адекватності та результативності програм соціального захисту, ринку праці, охорони здоров'я; розроблені бази даних щодо результаті навчання школярів і студентів (PISA, EGRA тощо). Сподіваємося, що по мірі наповнення статистичної інформації (розвитку систем статистики) ці показники зможуть у майбутньому увійти до запропонованого переліку. Для розрахунку індексу QSS нами була сформована база даних, що охоплює 25 країн, відбір яких визначався потребою урахування впливу різниці у економічному розвитку, історії змін інститутів (типу їх становлення), моделі державного управління, особливостей програм соціального захисту та розвитку соціальної сфери.



Таблиця 2.1

Перелік індикаторів, включених у розрахунок індексу інституційної якості соціального сектора

Група індикаторів	Індикатор, (вимір)	Позначення	Характеристика індикатора
1	2	3	4
Охорона здоров'я	Рівень народжуваності, (на 1000 осіб)	birthrate	Кількість народжень протягом року, у перерахунку на 1000 осіб
	Рівень смертності, (на 1000 осіб)	deathrate	Кількість смертей протягом року, у перерахунку на 1000 осіб
	Захворюваність на туберкульоз, (на 100000 осіб)	inctuber	Випадки захворювання на туберкульоз (нові та рецидив), у перерахунку на 100000 осіб. До розрахунку прийняті усі форми туберкульозу, включно з ВІЛ-інфікованими особами.
	Очікувана тривалість життя, (років)	liexpectancy	Кількість років, яку може прожити немовля, якщо значення смертності на момент його народження залишалися такими ж протягом усього життя.
	Смертність дорослих (на 1000 осіб)	mortaladult	Ймовірність настання смерті дорослого у віці від 15 до 60 років.
	Смертність немовлят, (на 1000 новонароджених)	mortalinf	Кількість смертей немовлят до досягнення одного року, у перерахунку на 1000 новонароджених дітей.
	Рівень успішного лікування туберкульозу, (% від нових випадків)	tuberttrmnt	Процент осіб, що захворіли на туберкульоз (нові та рецидив) та успішно завершили лікування у відповідному році.
Соціальний захист	Безробіття, (% від кількості працюючих)	unempltot	Частка людей працездатного віку без роботи
	Підліткова вагітність, (кількість народжень на 1,000 жінок віком 15-19 років)	adolfert	Кількість народжень жінками у віці від 15-19 років у перерахунку на 1000 жінок такого віку
	Вікова залежність, (% від кількості осіб працездатного віку)	agedpndnc	Кількість людей у віці до 15 років та після 64 років у відношенні до кількості людей у віці від 15 до 64 років. Значення надані у пропорції залежних за віком людей на 100 людей працездатного віку.
	Незахищена (уразлива) зайнятість (% від кількості зайнятих)	vulnerempl	Кількість зайнятих у сферах, чутливих до змін бізнес-циклу (самозайняті особи або зайняті у домашньому господарстві)
Освіта	Охоплення початковою освітою, (% від загальної кількості)	schenrlprimaru	Частка населення, незалежно від віку, що охоплена початковою освітою.
	Зайняті з рівнем освіти нижче базового, (% від загальної кількості)	emplLessbasic	Частка працюючих осіб з рівнем освіти нижче базового (за класифікацією ISCED-11)

Продовження таблиці 2.1

1	2	2	4
	Зайняті з освітою рівня магістр, (% від загальної кількості)	emplmaster s	Частка працюючих осіб, що мають освітою рівня магістр або еквівалентну (за класифікацією ISCED-11)
	Зайняті без визначеного рівня освіти, (% від загальної кількості)	Level not stated	Частка працюючих осіб, що не мають визначеного рівня освіти (за класифікацією ISCED-11)
	Тривалість обов'язкового шкільного навчання, (років)	Durcomedu	Кількість років обов'язкового відвідування школи
	Особи, що навчаються за кордоном, (%)	Outbound	Частка студентів, що навчаються за кордоном.
	Особи, що навчаються з інших країн, (%)	Inbound	Частка іноземних студентів

*Джерело: сформовано автором*

Поділ країн на групи базувався на класифікації ООН – UN (2014).

Перша група країн – це економічно розвинуті країни, які входять до складу Великої сімки – G7. Для них характерні високі показники соціально-економічного розвитку, сформована система інститутів, низькі темпи їх трансформацій: Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США та Франція.

Друга група включає економічно розвинуті країни, члени Європейського Союзу та Туреччину. Ці країни цікаві з позиції проходження ними шляху трансформації інститутів, що викликані інтеграційними процесами, уніфікацією систем та програм забезпечення розвитку соціальної сфери. До країн другої групи входять Австрія, Бельгія, Данія, Фінляндія, Нідерланди, Португалія, Швеція та Туреччина.

Третя група – країни Прибалтики, Східної та Південно-східної Європи – нові члени Європейського Союзу. Інституційні зміни, пов'язані з процесами перебудови економіки та управління на етапі входження до складу ЄС, у цих відбувалися відносно швидкими темпами. Тому досвід таких країн особливо важливий для України на сучасному етапі. Третю групу країн складають Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Хорватія, Чехія.

Остання група включає Вірменію, Грузію, Російську Федерацію, Україну. Томилина Л., Бакланова Е. (2012) зазначає, що інституційна структура цих пострадянських республік почала змінюватись практично одночасно, мала єдину мету (впровадження ринкових інститутів) та була реалізована у відносно короткі строки.

У результаті ми отримали набір даних, що включає 20 індикаторів поділених на три групи для 25 країн за період з 2007-2017 роки.

Надійність та внутрішню узгодженість індикаторів ми перевірили за допомогою коефіцієнта альфа Кронбаха, який обчислюється співставленням балів за кожним об'єктом шкали із загальним балом для кожного спостереження, а потім, порівнюючи їх з дисперсією для всіх окремих елементів:

$$\alpha = \left( \frac{k}{k-1} \right) \times \left( 1 - \frac{\sum_{i=1}^k \sigma_{yi}^2}{\sigma_x^2} \right), \quad (2.1)$$

де  $\sigma_{yi}^2$  – дисперсія показника  $i$ ;

$\sigma_x^2$  – дисперсія усіх показників;

$k$  – кількість показників у наборі.

Коефіцієнта альфа Кронбаха коливається в межах від 0 до 1, забезпечуючи загальну оцінку надійності показника. Якщо всі показники повністю незалежні один від одного (тобто не співвідносяться або не мають спільної коваріації), то  $\alpha=0$ ; якщо всі елементи мають високі коваріації, то  $\alpha$  наблизиться до 1, коли кількість елементів у шкалі наближається до нескінченності. Інакше кажучи, чим вище коефіцієнт  $\alpha$ , тим більше елементів мають спільну коваріацію і, можливо, вимірюють одне і те ж основне поняття (Goforth С., 2015).

Перевірка надійності відібраних індикаторів шляхом розрахунку альфа Кронбаха та наступні розрахунки здійснювались за допомогою пакету STATA/MP 13.0. Отримане значення  $\alpha$  для нашого набору індикаторів

становить 0,8421, що більше за критичне значення 0,5 та свідчить про «добрий» рівень внутрішньої узгодженості.

Наступним важливим кроком у розрахунку індексу QSS є встановлення ваги кожного індикатора. Традиційно для вирішення такого завдання використовуються або методи експертних оцінок, або методи математичного моделювання. Останні, на нашу думку, дозволяють більш повно врахувати складність та багатомірність соціального сектора, визначити перелік факторів, силу та частку їх впливу на результативність її функціонування, запобігаючи суб'єктивізму, що притаманний експертним оцінкам. Одним з методів математичного моделювання та статистичного аналізу є метод головних компонент. В процесі використання цього методу можна визначити перелік ключових компонент (факторів), що максимально пояснюють варіацію показників, запобігають дублюванню інформації та полегшують інтерпретацію результатів.

Першим кроком у алгоритмі методу головних компонент є уніфікація даних показників. Різні одиниці виміру та масштаб оригінальних вихідних даних може спотворити отримані результати. Так, головна компонента буде встановлена за показником, що має найбільше значення дисперсії. Нормалізація також потрібна для уніфікації інтенсивності дії індикаторів та координації напрямку їх впливу.

Для перетворення індикаторів застосовуються такі формули (Ніколаєв І. А., Марченко Т. Є., Тітова М. В., 2009):

а) для показників-стимуляторів (у випадку коли найвища якість показника відповідає його максимальному значенню):

$$\tilde{X} = \frac{X - X_{min}}{X_{max} - X_{min}}, \quad (2.2)$$

б) для показників-дестимуляторів (у випадку коли найвища якість показника відповідає його мінімальному значенню):

$$\tilde{X} = \frac{X_{max} - X}{X_{max} - X_{min}}, \quad (2.3)$$

в) у випадку коли найвища якість показника відповідає визначеному розрахунками:

$$\tilde{X} = 1 - \frac{|X - X_{opt}|}{[(X_{opt} - X_{min}) \times (X_{max} - X_{opt})]}, \quad (2.4)$$

де  $\tilde{X}$  – уніфіковані дані,

$X$  – первинні дані,

$X_{min}$  – мінімальне значення первинних даних,

$X_{max}$  – максимальне значення первинних даних,

$X_{opt}$  – оптимальне значення первинних даних.

В результаті цих перетворень ми отримаємо уніфіковані дані, можливі значення яких будуть знаходитись у межах від 0 до 1. При цьому найкраще значення показника з позиції якості соціальних послуг відповідає одиниці, а найгірше – нулю.

Сутність методу головних компонент полягає у зменшенні кількості вихідних індикаторів за рахунок тих, що мають більшу варіативність. З математичної точки зору, відбувається заміна базового набору змінних новим набором некорельованих між собою змінних (компонент), що являють собою зважені первинні змінні. При цьому сума квадратів вагових коефіцієнтів завжди буде дорівнювати 1.

Нові змінні – головні компоненти ( $pc$ ) будуть поступово вибирати варіативність базових індикаторів і, відповідно, перша головна компонента ( $pc1$ ) буде мати найбільше значення вибіркової дисперсії. У подальшому алгоритм методу головних компонент (МГК) буде підбирати другу головну компоненту з виконанням умов щодо рівності одиниці суми квадратів вагових коефіцієнтів, некорельованості з  $pc1$  та максимального значення залишку

вибіркової дисперсії. І так, поки головні компоненти не виберуть усю варіативність.

У таблиці 2.2 наведені результати розрахунку параметрів головних компонент: власне значення дисперсії (eigenvalue), наскільки дисперсія наступної компоненти менша за попередню (difference), частка загальної дисперсії (proportion) та кумулятивне значення загальної дисперсії (cumulative).

Таблиця 2.2

## Розрахунок параметрів головних компонент

Номер компоненти	Власне значення (eigenvalue)	Значення зменшення дисперсії	Частка загальної дисперсії	Кумулятивне значення загальної дисперсії
Компонента 1	6,112	2,174	0,306	0,306
Компонента 2	3,539	1,651	0,157	0,503
Компонента 3	2,287	0,652	0,114	0,617
Компонента 4	1,555	0,479	0,076	0,657
Компонента 5	1,116	0,113	0,056	0,753
Компонента 6	1,003	0,151	0,050	0,803
Компонента 7	0,851	0,056	0,043	0,845
Компонента 8	0,755	0,184	0,036	0,885
Компонента 9	0,611	0,111	0,031	0,516
Компонента 10	0,456	0,064	0,025	0,540
Компонента 11	0,436	0,113	0,022	0,562
Компонента 12	0,323	0,116	0,016	0,578
Компонента 13	0,203	0,087	0,010	0,589
Компонента 14	0,116	0,074	0,006	0,554
Компонента 15	0,043	0,005	0,002	0,557
Компонента 16	0,038	0,022	0,002	0,558
Компонента 17	0,016	0,003	0,001	0,555
Компонента 18	0,013	0,009	0,001	0,556
Компонента 19	0,004	0,004	0,000	1,000
Компонента 20	0,000	•	0,000	1,000

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Так, найбільше дисперсії припадає на першу головну компоненту, що в цілому характеризує 30,56% загальної варіативності вихідних індикаторів, друга компонента має значення дисперсії 3,93 та характеризує 19,69% загальної варіативності. Кумулятивно перша та друга компоненти забезпечують пояснення 50,26% варіативності і так далі. Ця інформація

необхідна нам для вибору зменшеного набору нових змінних-кількості головних компонент, що будуть використані для подальшого аналізу, інтерпретації показників та визначення індексу.

Використовуючи критерій Кайзера, відбираються тільки компоненти, значення яких становить не менше 1. У нашому випадку – це шість перших компонент, які кумулятивно пояснюють 80,26% первинної варіативності.

Підтвердити вибір можна графічно за допомогою критерію «кам'янистого осипу» (рисунок 2.1), де кількість точок до лінії визначає кількість головних компонент.

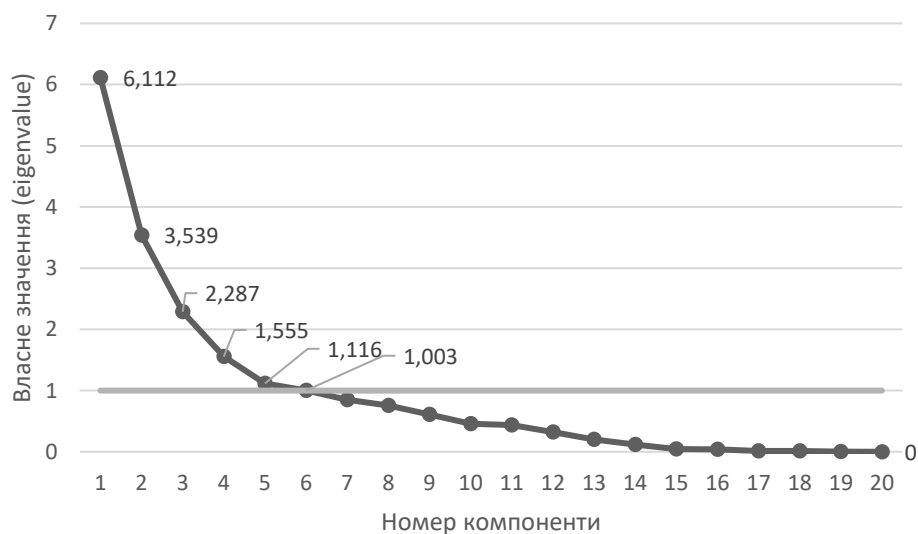


Рисунок 2.1 – Вибір головних компонент за критерієм «кам'янистого осипу»

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Інтерпретація головних компонент здійснюється на підставі матриці факторних навантажень, що являють собою значення кореляції між первинними індикаторами та відповідною компонентою. Для підвищення інформативності можуть застосовуватись різного роду обертання.

Так, після обертання за методом VARIMAX ми отримали наступні значення власних векторів 6 відібраних головних компонент. При цьому значення кореляції менше 0,3 вважаються несуттєвими та були виключені з таблиці (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

Значення факторних навантажень головних компонент за результатами обертання VARIMAX.

Змінна	Компонента 1	Компонента 2	Компонента 3	Компонента 4	Компонента 5	Компонента 6
Рівень народжуваності, (на1000 осіб)						
Рівень смертності, (на1000 осіб)			0,346			
Захворюваність на туберкульоз, (на 100000 осіб)	0,323					
Очікувана тривалість життя, (років)	0,351					
Смертність дорослих (на1000 осіб)	0,305					
Смертність немовлят, (на 1000 новонароджених)	0,386					
Рівень успішного лікування туберкульозу, (% від нових випадків)						0,415
Безробіття, (% від кількості працюючих)						0,685
Підліткова вагітність, (кількість народжень на 1,000 жінок віком 15-19 років)	0,355					
Вікова залежність, (% від кількості осіб працездатного віку)	-0,330					
Незахищена (уразлива) зайнятість (% від кількості зайнятих)						
Охоплення початковою освітою, (% від загальної кількості)					0,645	
Зайняті з рівнем освіти нижче базового, (% від загальної кількості)		0,571				
Зайняті з освітою на рівні школи, (% від загальної кількості)		0,581				
Зайняті з освітою рівня магістр, (% від загальної кількості)				-0,530		
Зайняті без визначеного рівня освіти, (% від загальної кількості)		0,341		0, 575		
Тривалість обов'язкового шкільного навчання, (років)				0,441	0,344	
Особи, що навчаються за кордоном, (%)			0,430			
Особи, що навчаються з інших країн, (%)			0,644			

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Незважаючи на те, що за розрахованими даними досить складно чітко встановити сутнісні ознаки головних компонент з позицій розвитку сфери



соціальних послуг, все ж зробимо у першому наближенні декілька висновків, що будуть уточнені в ході подальшого дослідження.

Якість соціальних послуг насамперед буде визначатися їх здатністю забезпечити продовження середнього строку життя та збереження належного рівня здоров'я (головна компонента 1). Друга і третя компоненти характеризуються у взаємозв'язку результатів освіти та подальшого працевлаштування. Якість дії інститутів соціального захисту впливає на варіативність індексу найменшою мірою.

Коефіцієнти кореляції індикаторів знаходяться приблизно на одному рівні, та характеризують єдиний рівень факторного навантаження на компоненти.

Таким чином, метод головних компонент засвідчив можливість розрахунку індексу з рівними ваговими коефіцієнтами за встановлені факторні навантаження вихідних індикаторів на головні компоненти (таблиця 2.4).

*Таблиця 2.4*

Факторні навантаження вихідних індикаторів на головні компоненти

Країна	Група країни	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Канада	1	6,683	6,380	6,441	6,539	6,535	6,696	6,689	6,701
Франція	1	6,424	6,072	6,377	6,394	6,387	6,334	6,068	5,989
Німеччина	1	6,366	5,982	6,277	6,329	6,286	6,405	6,263	5,942
Італія	1	5,471	5,121	5,454	5,469	5,404	5,276	5,148	5,121
Великобританія	1	6,320	5,982	6,269	6,380	6,370	6,540	6,498	6,414
США	1	6,741	6,487	6,484	6,489	6,532	6,540	6,523	6,563
Австрія	2	6,276	6,011	6,300	6,361	6,329	6,224	6,187	6,350
Бельгія	2	5,914	5,598	6,063	6,091	6,099	6,064	5,979	6,091
Данія	2	5,513	5,177	5,428	5,549	5,543	5,632	5,651	5,623
Фінляндія	2	5,900	5,640	5,910	5,986	6,048	6,165	6,163	6,094
Нідерланди	2	6,068	5,789	6,054	6,093	6,042	6,065	5,805	5,741
Португалія	2	4,360	4,066	4,322	4,332	4,411	4,302	4,191	4,447
Швеція	2	6,018	5,777	6,170	6,281	6,321	6,245	6,478	6,493
Туреччина	2	2,528	2,512	2,378	2,483	2,471	2,484	2,520	2,468
Хорватія	3	4,776	4,663	4,670	4,707	4,554	4,255	4,261	4,550
Чехія	3	5,580	5,464	5,586	5,648	5,665	5,702	5,649	5,752
Естонія	3	5,195	5,261	5,155	5,129	5,264	5,422	5,512	5,480

## Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Латвія	3	4,458	4,681	4,465	4,478	4,571	4,620	4,656	4,572
Литва	3	4,880	5,049	4,804	4,743	4,748	4,770	4,831	5,087
Польща	3	4,938	4,963	5,061	5,119	5,110	5,124	5,040	5,141
Румунія	3	3,780	3,817	3,763	3,780	3,832	3,767	3,781	3,675
Вірменія	4	4,710	4,583	4,420	4,351	4,368	4,281	4,202	3,763
Грузія	4	3,730	3,610	3,594	3,562	3,567	3,536	3,580	3,791
Російська Федерація	4	4,721	4,998	4,718	4,804	4,880	4,944	4,855	4,841
Україна	4	4,609	4,783	4,480	4,696	4,732	4,751	4,627	4,510

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Сформуємо рейтинг країн за індексом якості соціальних послуг. Як свідчать дані таблиці 2.5 немає лінійної залежності між рівнем економічного розвитку країни та якістю соціальних послуг, що може пояснюватися різними моделями соціального захисту (соціал-демократична, ліберальна, консервативна). Проте більш ґрунтовні висновки можливо робити за умови більш глибокого дослідження, окремі елементи якого будуть реалізовані далі у дисертаційній роботі.

Таблиця 2.5

## Рейтинг країн за індексом якості соціальних послуг

Країна	Група	Індекс	Місце у рейтингу	Країна	Група	Індекс	Місце у рейтингу
Канада	1	6,792	1	Польща	3	5,200	14
Швеція	2	6,696	2	Італія	1	5,121	15
Великобританія	1	6,618	3	Литва	3	4,909	16
США	1	6,527	4	Російська Федерація	4	4,903	17
Австрія	2	6,370	5	Латвія	3	4,641	18
Фінляндія	2	6,364	6	Україна	4	4,579	19
Бельгія	2	6,286	7	Португалія	2	4,411	20
Німеччина	1	6,169	8	Хорватія	3	4,181	21
Франція	1	6,041	9	Грузія	4	3,795	22
Чехія	3	5,828	10	Румунія	3	3,702	23
Нідерланди	2	5,802	11	Вірменія	4	3,646	24
Данія	2	5,756	12	Туреччина	2	2,584	25
Естонія	3	5,637	13				

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Цікавим є той факт, що різниця у ВВП на душу населення країн відрізняється досить суттєво (рис. 2.2), тоді як різниця у значеннях індексу є незначною.



Рисунок 2.2 – Співвідношення індексу якості соціальних послуг та ВВП на душу населення

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Пояснення цього, напевно, треба шукати у тому, що уряди країн орієнтуються на чинні соціальні стандарти та гарантії, що є досить «стабільними», та можуть бути забезпечені державами, що мають значну різницю у ВВП на душу населення. Їх зміна може розглядатися як формування нового інституту соціальних гарантій, що буде супроводжуватися серйозними інституційними змінами в економіці.

Іншим поясненням отриманих результатів є зміст індикаторів, що включені у розрахунок індексу якості соціальних послуг – для країн з високим рівнем соціально-економічного розвитку вони близькі до верхньої границі. Як ми вже зазначали більш інформативним було б розширення переліку індикаторів, що слід включити до індексу якості соціальних послуг, проте обмеженість офіційної статистики, особливо за групами країн, що досліджуються, унеможливорює розширення оцінок.

Проведене дослідження за групами країн дозволяє прослідкувати залежність між рівнем розвитку країни, її соціальною моделлю та якістю соціальних послуг, яку ми розглядаємо як один з аспектів інституційної якості соціального сектора національної економіки.

Отже, отримані результати формують аналітичне підґрунтя для оцінювання ефективності прийнятих рішень щодо розвитку соціального сектора.

Ми усвідомлюємо, що проведене дослідження не дає вичерпної оцінки якості соціального сектора, проте вважаємо, що подальше удосконалення вимірників інституційної якості може стати корисним для оцінювання макроекономічних ефектів функціонування соціального сектора національної економіки. Ця проблема є наразі дуже актуальною. Підходи до оцінювання соціального впливу соціального сектора у макроекономічному вимірі є затребуваним. Підходи, запропоновані Anheier, H. K., Krlev, G., Preuss, S., Mildenerger, G., Einarsson, T. (2014) та Bernard Enjolras (2016), зосереджується виключно оцінці впливу третього сектора, хоча цікавою і корисною є оцінка інституційних змін соціального сектора в цілому.

У зв'язку з активним розвитком інвестицій соціального впливу інвестори потребують уніфікованої інформації щодо впливу, що потребує ґрунтовної методології оцінювання. У цьому контексті розроблення вимірників інституційної якості соціального сектора є досить цікавим та актуальним науковим завданням, особливо, коли існуючі підходи до оцінки макроекономічних ефектів є досить обмеженими.

Отже, можна підсумувати, що отримані результати засвідчують придатність запропонованого індексу для оцінювання якості соціальних послуг як одного з компонентів оцінювання інституційної якості соціального сектора національної економіки. Проте використання отриманих оцінок в реалізації цілеспрямованого регулюючого впливу на процес інституційних змін у соціальній сфері потребує подальших ґрунтовних досліджень. Зокрема, одним з аспектів має стати проведення суб'єктивного оцінювання добробуту.

## 2.2. Обґрунтування соціально-економічної віддачі в системі вимірників інклюзивного економічного зростання

Запропонований показник якості соціальних послуг є досить інформативним проте ми вважаємо за необхідно розглядати його у взаємозв'язку із обсягом витрат, що спрямовуються на фінансування сфери соціальних послуг. У цьому випадку є можливість оцінити рівень ефективності відповідних витрат. Отже, розглядаючи індекс якості соціальних послуг як комплексний вимірник результату від функціонування системи соціальних послуг, ми пропонуємо визначати показник рівня соціально-економічної віддачі для національної економіки від функціонування системи надання соціальних послуг ( $SEef$ ):

$$SEef = \frac{\ln QSS}{\ln SoC}, \quad (2.5)$$

де  $QSS$  – індекс якості соціальних послуг;

$SoC$  – обсяг державних витрат на функціонування системи соціальних послуг на душу населення.

Питання фінансування соціального сектора в цілому та системи надання соціальних послуг зокрема є досить складним, особливо для країн з перехідною економікою. Політика державного регулювання повинна враховувати обмеженість фінансових ресурсів з одного боку та необхідність забезпечувати соціальні стандарти, які держава гарантує відповідно до взятих на себе зобов'язань. У цьому контексті необхідно зазначити, що наразі для України повноцінна інтеграція до Європейського Союзу саме необхідністю забезпечення соціальних стандартів відповідного рівня. Сьогодні інтеграційні процеси у Європі – це передусім процеси соціальної інтеграції, що диктує необхідність урахування соціальних наслідків будь-яких трансформацій у політичній, економічній, фінансовій сферах.

Наразі формування нової моделі соціального захисту для України є одним із найбільш актуальних питань і водночас – одним із найскладніших. Складність зумовлена тим, що рівень соціальної захищеності населення залежить не лише від ефективності функціонування окремих механізмів соціального захисту, а й усієї системи розподілу доходів. Остання є вкрай суперечливою і неефективною в Україні, а її зміна гальмується як економічною кризою, так і суспільно-політичними проблемами.

Для подальшого обґрунтування регулюючих змін ми проведемо аналіз вітчизняної та європейської моделі соціального захисту, що дасть можливість визначити «розрив» між ними. Результати цього аналізу разом з подальшими процедурами оптимізації бюджетних витрат на соціальний сектор на основі рівня соціально-економічної віддачі складуть підґрунтя для формування стратегічних напрямів розвитку системи соціальних послуг в Україні.

На сьогодні не знайдено однозначної відповіді щодо моделі, на яку доцільно орієнтуватися Україні у процесі реформування чинної системи соціального захисту та яка вартість відсутності належної соціальної політики.

Очевидно, що європейський досвід має стати для України орієнтиром у формуванні моделі надання соціальних послуг. Проте необхідно брати до уваги той факт, що модель соціального захисту у Європейському Союзі перебуває у стані трансформації. Наразі піднімаються питання щодо зміни принципів, на яких ґрунтується система соціального захисту. Принцип рівності, який покладено в основу соціально-економічної моделі у Європі реалізується саме через механізми розподілу. Зараз активно обговорюється відхід від орієнтації на збереження рівня доходів неринковими засобами (через соціальні допомоги, виплати). Натомість пропонується впровадження політики, що заохочує до повернення соціально вразливих верств на ринок праці. Така позиція змінює фокус соціальної політики, що є принциповим для механізмів фінансового забезпечення, адже у разі прийняття зазначеного принципу, має змінитися характер соціальних видатків та система розподілу доходів.

Склад соціальних видатків, які обліковує вітчизняна та європейська статистика, суттєво різняться. У процесі аналізу використовуються дані щодо видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення та видатки на охорону здоров'я, передбачені у складі видатків Зведеного бюджету України, оскільки їх склад найбільш відповідає статистиці соціального захисту (Social protection statistics – SPS), що надає Eurostat.

До категорії видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення в Україні включено:

- соціальний захист у випадку непрацездатності;
- соціальний захист пенсіонерів;
- соціальний захист ветеранів війни та праці;
- соціальний захист сім'ї, дітей та молоді;
- соціальний захист безробітних;
- допомога у вирішенні житлового питання;
- соціальний захист інших категорій населення;
- фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту;
- інша діяльність у сфері соціального захисту.

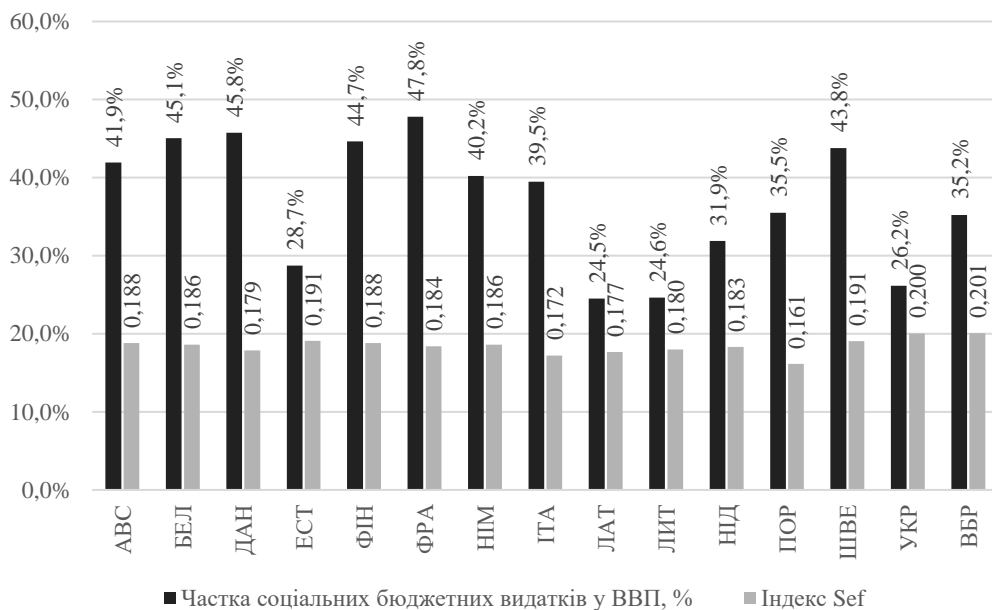
Статистика соціального захисту (SPS) враховує витрати, пов'язані із фінансуванням складних життєвих обставин зумовлених хворобами (охорона здоров'я – Health care), інвалідністю, похилим віком, втратою годувальника, житловими проблемами, а також ця категорія видатків враховує допомоги сім'ям з дітьми, безробітним та інші видатки, пов'язані із соціальною ізоляцією (Social exclusion).

Отже, з огляду на відсутність у переліку видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення в Україні допомог, пов'язаних із хворобами, в аналізі використовуються також видатки на охорону здоров'я.

Дані щодо видатків, наданих вітчизняною статистикою, доцільно було б коригувати на капітальні видатки. Проте враховуючи відсутність офіційних методичних рекомендацій та незначний розмір капітальних видатків у їх

структурі, коригування не проводилися. Крім того, у структурі видатків на охорону здоров'я переважають видатки на заробітну плату, що також може викликати запитання щодо зіставності даних, оскільки наведені обсяги фінансування охорони здоров'я в Україні стосуються не лише адміністративних витрат, що враховуються Eurostat. Розуміючи, що чинна структура фінансування соціальних видатків в Україні зумовлена інституційними особливостями, у розрахунках залишено офіційні статистичні дані.

Результати оцінювання показника соціально-економічної віддачі для групи країн, для яких ми оцінили значення індексу QSS, у порівнянні з часткою соціальних видатків у ВВП наведені на рисунку 2.3. Ми бачимо, що попри 19 місце у рейтингу за індексу QSS Україна має досить високе значення показника *SEef*. Однак у порівнянні зі значенням ВВП на душу населення Україна займає невисокі позиції. Дослідимо ситуацію більш детально.



ПОЗНАЧЕННЯ : АВС – Австрія, БЕЛ -Бельгія, ВБР – Великобританія, ВІР – Вірменія, ГРУ – Грузія, ДАН – Данія, ЕСТ – Естонія, ІТА – Італія, КАН – Канада, ЛАТ -Латвія, ЛИТ – Литва, НІД – Нідерланди, НІМ -Німеччина, ПОЛ – Польща, ПОР – Португалія, РОС -Російська Федерація, РУМ – Румунія, США – США, УКР – Україна, ФІН -Фінляндія, ФРА – Франція, ХОР – Хорватія, ЧЕХ – Чехія, ШВЕ – Швеція

Рисунок 2.3 – Співвідношення показник рівня соціально-економічної віддачі та частки соціальних бюджетних видатків у ВВП

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків



Проаналізуємо видатки на соціальний захист в Україні та країнах Європейському Союзі за відносними індикаторами: часткою у ВВП та питомими соціальними видатками, розрахованими з урахуванням паритету купівельної спроможності (рис.2.4).

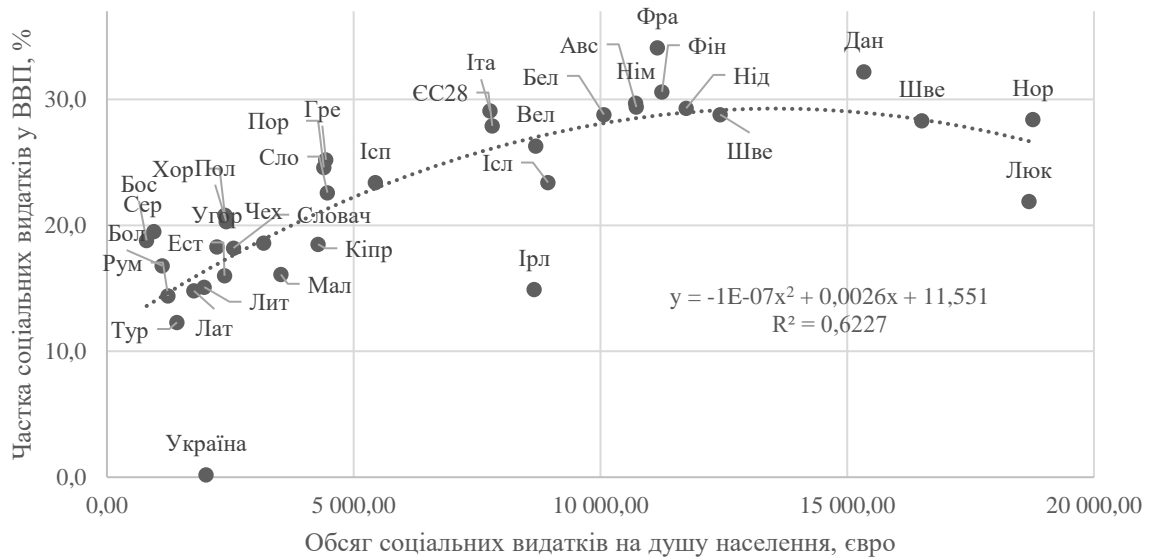


Рисунок. 2.4 – Видатки на соціальний захист в Україні та країнах Європейському Союзі за відносними індикаторами

Позначення: ЄС28 - Європейський Союз - 28 країн, Бел - Бельгія, Бол - Болгарія, Чех - Чехія, Дан - Данія, Нім - Німеччина, Ест - Естонія, Ірл - Ірландія, Гре - Греція, Ісп - Іспанія, Фра - Франція, Хор - Хорватія, Іта - Італія, Кіпр - Кіпр, Лат - Латвія, Лит - Литва, Люк - Люксембург, Угор - Угорщина, Мал - Мальта, Нід - Нідерланди, Авс - Австрія, Пол - Польща, Пор - Португалія, Рум - Румунія, Сло - Словенія, Словач - Словаччина, Фін - Фінляндія, Шве - Швеція, Вел - Великобританія, Ісл - Ісландія, Нор - Норвегія, Шве - Швейцарія, Сер - Сербія, Тур - Туреччина, Бос - Боснія і Герцеговина, Україна - Україна

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Рисунок 2.3 демонструє неоднорідність країн ЄС за часткою валових витрат на соціальний захист у ВВП. Так, різниця між найвищим і найнижчим рівнем витрат у ВВП у 2014 р. склала 19,8 процентних пункти – Франція 34,3% і Латвія 14,5%). Як видно з рисунку 2.4 загалом існує позитивний залежність між часткою витрат на соціальний захист у ВВП і розміром цих витрат на душу населення, виражених з урахуванням паритету купівельної спроможності.

Україна демонструє значний розрив навіть у порівнянні з країнами, що мають найнижчі значення частки витрат у ВВП і одночасно порівняно низькі значення соціальних витрат на душу населення, розрахованих з урахуванням

паритету купівельної спроможності, (Латвія, Литва, Естонія, Румунія). Причому, якщо за часткою у ВВП різниця є незначною – 2,1 процентних пункти порівняно з найменшим значенням, то розмір соціальних видатків на душу населення в Україні складає 584,75 PPS, що майже у 4 рази нижче за найменше значення у країнах-членах ЄС (2322,88 PPS у Румунії).

Очевидно, що за таких умов пошук ефективних механізмів фінансового забезпечення соціального захисту у поєднанні із реформуванням системи розподілу доходів для України є вкрай актуальним, оскільки забезпечення соціальних стандартів на відповідному рівні диктується потребою соціальної безпеки держави та орієнтацією на європейську інтеграцію. До того ж необхідно враховувати, що у Європейському Союзі спостерігається тенденція до зростання витрат на соціальний захист. Причому в середньому по ЄС темпи зростання останніх були більшими, ніж темпи зростання ВВП (ESSPROS, 2016). Проте рівень витрат у країнах ЄС є неоднорідним, тому середньорічні темпи змін в обсягах витрат для ЄС-28 суттєво залежить від змін у Німеччині, Франції, Великобританії та Італії, оскільки ці чотири країни разом складають дві третини від загальних витрат ЄС на соціальний захист. Серед них, Італія продемонструвала найнижчі середні темпи зростання (0,5%) за період 2006-2013рр., тоді як у Франції спостерігався найвищий середній темп зростання (1,5%) (ESSPROS, 2016). Соціальні видатки в Україні протягом досліджуваного періоду також мають позитивну динаміку (таблиця 2.6).

Зменшення обсягів фінансування у 2014 році пояснюється складним соціально-економічним становищем, падінням ВВП через військові дії на Донбасі, анексію Криму. Проте уже у 2015 р. спостерігаємо зростання соціальних видатків. Однак, враховуючи, що рівень інфляції (індекс споживчих цін) за 2015 рік склав 124,7 можна говорити, що обсяги фінансування соціального захисту та соціального забезпечення у реальному вимірі зросли незначними темпами, в основному за рахунок зростання кількості отримувачів.

Таблиця 2.6

## Соціальні видатки в Україні за 2011-2018 рр.

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП, млрд. грн	1349,1	1459,0	1522,6	1566,7	1979,4	2383,1	2982,9	3558,7
Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, млн. грн.	105555	125306	145062	138004	176339	258326	285761	309363
частка у ВВП, %	7,8	8,6	9,5	8,8	8,9	10,8	9,6	8,7
Видатки на охорону здоров'я, млн. грн.	48961	58453	61568	57150	71001	75503	102392	115852
частка у ВВП, %	3,6	4,0	4,0	3,6	3,6	3,2	3,4	3,3
Видатки на освіту, млн.грн	86254	101561	105538	100109	114193	129437	177915	210032
частка у ВВП, %	6,4	7,0	6,9	6,4	5,8	5,4	6,0	5,9
Всього соціальні видатки, млн. грн.	240771	285321	312170	295264	361534	463267	566069	635247
Частка у ВВП, %	17,8	19,5	20,5	18,8	18,2	19,4	18,9	17,8

*Джерело: складено автором за (Міністерство фінансів України 2014, 2015, 2019)*

Важливим аспектом аналізу є структура соціальних видатків. Соціальні допомоги (соціальні та компенсаційні виплати) є найбільшою складовою загальних витрат на соціальний захист, що складають близько 27,5% ВВП в ЄС.

За досліджуваний період розмір витрат на соціальний захист в країнах-членах в середньому на рік виріс на 1,8% в реальному вираженні. Основна частка фінансування – майже 70% – припадає на витрати пов'язані, із захистом людей похилого віку та хворобами (рис. 2.5), у той час як витрати, пов'язані з безробіттям складають трохи більше 5%. Це відбувається на тлі зростання рівня безробіття, що за досліджуваний період збільшився у середньому на 2,5% на рік (ESSPROS (2016)).

Переважаючі витрати, пов'язані із захистом людей похилого віку, зумовлене демографічною ситуацією у Європі. Наразі вживаються заходи щодо подолання наслідків демографічних змін, зумовлених старінням

населення – 15 держав-членів зобов’язалися вжити заходів щодо підтримки життєзабезпечення пенсіонерів, ліквідувати дефіцити пенсійних бюджетів і створити спеціальні фонди для фінансування пенсійних систем в період 2020-2030 рр. (Каргалова М. В., 2011).

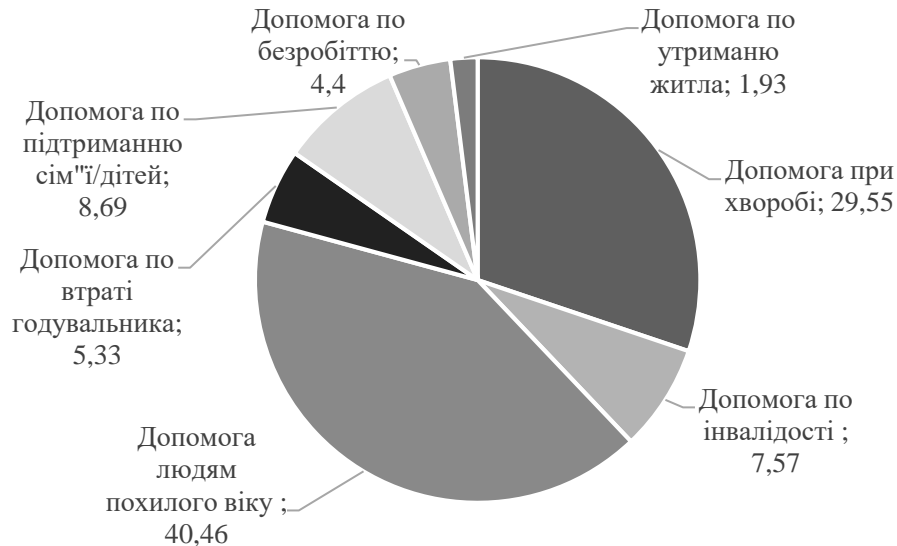


Рисунок 2.5 – Структура видатків на соціальний захист у країнах ЄС (ЄС-28) у 2017 році

*Джерело: побудовано автором на основі даних EUROSTAT*

Частка видатків, спрямованих на захист осіб, що мають житлові проблеми, складає 2%, що свідчить про суттєво вищий рівень доходів в країнах ЄС порівняно з Україною.

Аналіз соціальних видатків в Україні, що наведена у Додатку А, свідчить, що у структурі двох аналізованих категорій видатків – соціальний захист і охорона здоров’я – переважають поточні, що з одного боку дає підстави говорити про соціальну спрямованість виплат, а з іншого, враховуючи інституційні особливості вітчизняної системи охорони здоров’я, свідчить про низький рівень фінансування розвитку цієї сфери.

Значна частка оплати праці та використання товарів та послуг у структурі видатків на охорону здоров’я свідчить, що фінансування як і раніше здійснюється за принципом утримання установ та закладів. Проте відхід від цього принципу можливий лише за умови розвитку страхової медицини, що

наразі знову ж таки потребує реформування системи розподілу доходів. Заходи щодо збільшення мінімальної заробітної плати, вжиті, починаючи з 2017 р., можна вважати першим позитивним кроком.

Однак без подальшого регулювання рівня доходів, зокрема забезпечення відповідності рівня оплати праці кваліфікації працюючих, досягти істотних зрушень у наближенні до соціальних стандартів ЄС неможливо, як неможливо розраховувати на формування середнього класу.

У цьому контексті зупинимося на джерелах фінансування соціального захисту, загальна структура яких наведена на рис. 2.6.

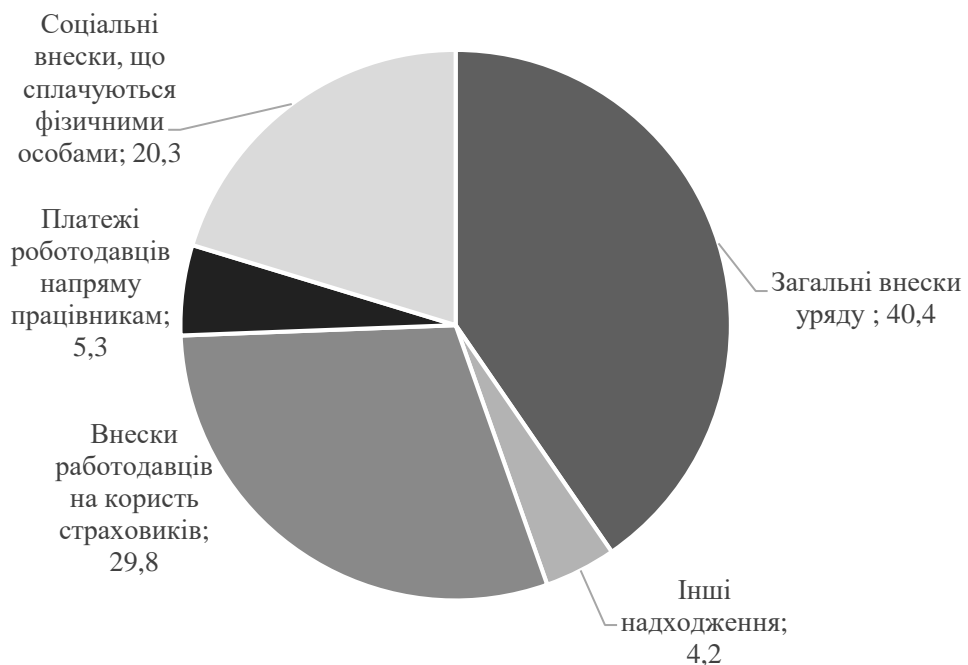


Рисунок 2.6– Структура джерел фінансування соціального захисту у країнах ЄС у 2017 р.

*Джерело: побудовано автором на основі даних EUROSTAT*

Основними джерелами фінансування соціального захисту у ЄС є соціальні внески, на які припадає більше половини усіх надходжень (55,4% у 2013 р.), а також державне (урядове) фінансування за рахунок податків (40,4% у 2013 р. – рис. 2.6).

Соціальні внески включають внески, що сплачують фізичні особи (наймані працівники, самозайняті особи, пенсіонери та інші) та внески, що сплачують роботодавці. Останні включають 2 категорії платежів:

1) внески на користь страховиків – Actual employers' social contribution – (фондів соціального страхування, комерційних страхових компаній, незалежних пенсійних фондів), щоб забезпечити право на отримання соціальної допомоги для своїх співробітників (колишніх співробітників, їх утриманців);

2) платежі безпосередньо працівникам – Imputed employers' social contribution – витрати, понесені роботодавцями шляхом надання соціальних пільг або добровільне зобов'язання надати соціальну допомогу своїм працівникам, колишнім працівникам, членам їх сімей у майбутньому без участі незалежного страховика, не формуючи при цьому окремі резерви для цієї мети у балансі (ESSPROS, 2016).

Найбільша частка фінансування у загальній структурі належить роботодавцям (50,1%), що пояснюється поширенням систем соціального захисту, заснованих на страховому принципі фінансування. Проте й рівень фінансування за рахунок державних коштів досить значним 40,4% (рис. 2.6). Така ситуація є логічною, адже наведені дані характеризують структуру фінансового забезпечення за усіма країнами ЄС. Проте між країнами існують істотні відмінності, зумовлені особливостями моделей соціального захисту, які історично сформувалися у тій чи іншій країні. Так, у країнах північної Європи, Чехії, Ірландії тощо переважає державне фінансування соціального захисту, що характерно для так званої моделі Беверіджа. Для окремих країн (Німеччина, Франція, Бельгія тощо) домінує страховий принцип фінансування систем соціального захисту, так звана модель Бісмарка.

Проведений аналіз засвідчив значну різницю між рівнем фінансування соціального захисту в країнах-членах Європейського Союзу та в Україні, що вимагає від нашої країни значних реформ у цій сфері, адже наміри інтеграції у

європейське суспільство передусім мають бути підкріплені істотними соціальним прогресом.

Серед країн – членів ЄС також існує істотна диференціація за індикаторами фінансування соціального захисту. Пояснюється це, по-перше, рівнем соціально-економічного розвитку країни, по-друге, соціальною структурою суспільства, що визначає структуру соціальних видатків, по-третє, моделлю соціального захисту, що історично склалася в країні. Однак сьогодні Grosh, M., et. al.(2008). основними принципами, що забезпечують ефективність системи соціального захисту визнано такі:

- 1) взаємодія економічної, соціальної політики і політики зайнятості;
- 2) якість зайнятості, соціальної політики, промислових відносин;
- 3) регулювання систем соціального захисту і підвищення їх ролі як продуктивного чинника розвитку суспільства;
- 4) оцінка вартості відсутності належної соціальної політики.

Стосовно України вважаємо особливо актуальним саме принцип державного регулювання та підвищення ролі системи соціального захисту через надання соціальних послуг як продуктивного чинника розвитку суспільства, прикладом втілення якого у країнах – членах ЄС, є те, що повна зайнятість заохочується переважно через активну політику створення робочих місць у соціальному секторі, особливо для жінок, чим забезпечується однорідність соціальних груп в рамках середнього класу.

Значення отриманого нами показника соціально-економічної віддачі *SEef*, що створюється у національній економіці як результат функціонування соціального сектора, доцільно аналізувати з урахування ефектів запізнення – лагів, оскільки видатки конкретного року втілюються у відповідному результаті через певний період часу. Причому ми припускаємо, що тривалість лагу буде залежати від характеру видатків – видатки у розвиток (видатки інвестиційного характеру) мають викликати більш тривалий лаг, тоді як поточні видатки будуть формувати результати з меншим запізненням. Крім того ми припускаємо, що різні країни можуть продемонструвати різний

характер залежності показника соціально-економічної віддачі на ВВП. Модель, що описує залежність ВВП від показника  $SEef$ , має вигляд:

$$\widehat{\text{LnGDP}}_t = b_0 + b_1 SEef_{t-\tau} \quad (2.6)$$

де  $\tau$ -значення лагу,  $\tau=0,1,2$ .

Для усіх аналізованих країн ми побудували лагові моделі, які дозволяють прогнозувати залежність ВВП від показника соціально-економічної віддачі  $SEef$ .

Як свідчать дані таблиці 2.7 країни із аналізованої сукупності мають різні результати, а саме:

1. Сім із 25 країн (Великобританія, Данія, Естонія, Італія, Литва, Нідерланди, Швеція) демонструють пряму залежність між показником  $SEef$  та розміром ВВП на душу населення, а решта вісім, в тому числі Україна, - демонструють обернену залежність між цими показниками.

2. Перевіряючи наявність лагу (запізнення), ми отримали, що для п'яти країн лаг відсутній (Австрія, Великобританія, Данія, Естонія, Швеція), для Бельгії, України, Франції, Фінляндії лаг складає 1 рік, причому? усі ці країни демонструють обернену залежність ВВП від  $SEef$ , для решти країн встановлено лаг тривалістю 2 роки.

Ми вважаємо, що характер залежностей можна пояснити характером соціальних видатків. Зокрема, якщо модель соціальних видатків у країні орієнтована на трансфертні платежі (субсидії, виплати, допомоги тощо), які не достатньо впливають на зростання платоспроможного попиту і не втілюються у кращій якості соціальних послуг. Ми припускаємо, що такі результати зумовлені такими основними чинниками як: вплив соціальних видатків на рівень зайнятості; якість освітніх послуг; співвідношення середнього розміру соціальних виплат із середнім розміром доходів працюючих. Більш ґрунтовні висновки можна зробити, якщо провести аналіз структури соціальних видатків у порівнянні зі структурними складовими показника QSS, а також з аналізом



динаміки зайнятості та середнього рівня доходів, оскільки це виходить за межі завдань дослідження.

Таблиця 2.7

Результати побудови лагових моделей взаємозв'язку між ВВП на душу населення та рівнем соціально-економічної віддачі від соціального сектору

Група	Країна	Визначення тривалості лагу (коефіцієнт кореляції)			Модель	Коефіцієнт детермінації (R <sup>2</sup> )	Статистична значущість коефіцієнтів регресії		Адекватність моделі
		без лагу	лаг 1 рік	лаг 2 роки			Конст анта	SEef	
2	Авс	<b>-0,46</b>	-0,43	-0,07	$\text{LnGDP}_t = 11,46 - 4,05\text{SEef}_t$	0,21	0,00	0,18	+
2	Бел	0,03	<b>-0,17</b>	0,02	$\text{LnGDP}_t = 10,75 - 0,68\text{SEef}_{t-1}$	0,03	0,00	0,67	-
1	Вел	<b>0,38</b>	0,07	0,16	$\text{LnGDP}_t = 9,74 + 4,08\text{SEef}_t$	0,15	0,00	0,27	+
2	Дан	<b>0,30</b>	-0,25	-0,22	$\text{LnGDP}_t = 10,28 + 2,49\text{SEef}_t$	0,09	0,00	0,40	-
3	Ест	<b>0,76</b>	0,31	-0,43	$\text{LnGDP}_t = 5,26 + 25,74\text{SEef}_t$	<b>0,58</b>	0,01	<b>0,01</b>	+
1	Іта	0,55	0,35	<b>0,77</b>	$\text{LnGDP}_t = 8,27 + 12,73\text{SEef}_{t-2}$	<b>0,59</b>	0,00	<b>0,03</b>	+
3	Лат	0,28	0,09	<b>-0,87</b>	$\text{LnGDP}_t = 19,15 - 52,06\text{SEef}_{t-2}$	<b>0,75</b>	0,00	<b>0,01</b>	+
3	Лит	0,23	0,28	<b>0,37</b>	$\text{LnGDP}_t = 7,61 + 13,55\text{SEef}_{t-2}$	0,14	0,02	0,36	+
2	Нід	-0,22	0,29	<b>0,46</b>	$\text{LnGDP}_t = 10,32 + 2,31\text{SEef}_{t-2}$	0,21	0,00	0,25	+
1	Нім	-0,59	-0,49	<b>-0,69</b>	$\text{LnGDP}_t = 12,47 - 9,75\text{SEef}_{t-2}$	<b>0,48</b>	0,00	<b>0,06</b>	+
2	Пор	-0,08	-0,36	<b>-0,60</b>	$\text{LnGDP}_t = 11,54 - 8,41\text{SEef}_{t-2}$	0,36	0,00	0,12	+
4	Укр	-0,30	<b>-0,70</b>	-0,27	$\text{LnGDP}_t = 11,18 - 11,19\text{SEef}_{t-1}$	<b>0,49</b>	0,00	<b>0,04</b>	+
2	Фін	-0,50	<b>-0,70</b>	-0,53	$\text{LnGDP}_t = 12,45 - 10,46\text{SEef}_{t-1}$	<b>0,49</b>	0,00	<b>0,04</b>	+
1	Фра	-0,53	<b>-0,57</b>	-0,34	$\text{LnGDP}_t = 10,96 - 2,30\text{SEef}_{t-1}$	0,33	0,00	0,11	+
2	Шве	<b>0,38</b>	0,00	0,24	$\text{LnGDP}_t = 9,92 + 4,13\text{SEef}_t$	0,14	0,00	0,29	+

Позначення: Авс - Австрія; Бел - Бельгія; Вел - Великобританія; Дан - Данія; Ест - Естонія; Іта - Італія; Лат - Латвія; Лит - Литва; Нід - Нідерланди; Нім - Німеччина; Пор - Португалія; Укр - Україна; Фін - Фінляндія; Фра - Франція; Шве - Швеція; адекватність моделі («+» - модель адекватна; «-» - модель неадекватна);  $\text{LnGDP}$  - натуральний логарифм волового внутрішнього продукту на душу населення, дол.США,  $\text{SEef}$

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Для більш глибокого розуміння причини такої залежності, ми включили до аналізованих факторів також частку соціальних видатків у ВВП (рис. 2.7)

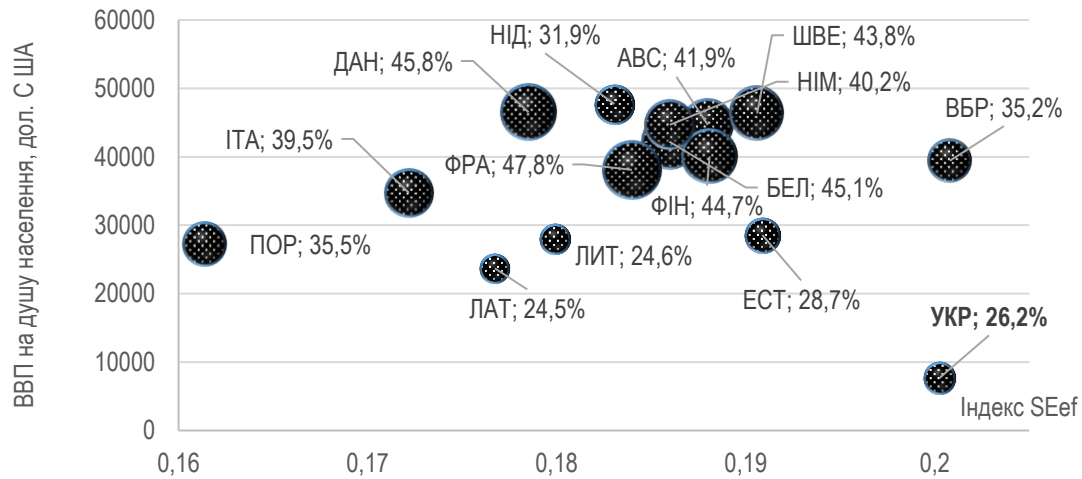


Рисунок 2.7 – Результати аналізу залежності показника рівня соціально-економічної віддачі, ВВП на душу населення з урахуванням частки соціальних видатків у ВВП

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Обернена залежність між показниками SEef та ВВП свідчить, що витрати на соціальні послуги не забезпечують достатнього зростання ані людського капіталу (витрати на освіту) чи іншого чинника виробництва, ані відчутного зростання платоспроможного попиту. Можна припустити, що у цьому випадку система перерозподілу доходів є недостатньо ефективною, а система соціального захисту потребує перегляду.

Проведений аналіз ще раз підтвердив, що в Україні система соціального захисту фактично є засобом боротьби з бідністю. Окремі механізми фінансування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення є суперечливими і неефективними. Потребують перегляду принципи, на яких ґрунтується фінансування соціального захисту, зокрема відмова від так званого «прецедентного» принципу фінансування, посилення адресності соціальної допомоги тощо.

Питання оцінки вартості відсутності належної соціальної політики, точніше віддачі від системи соціальних послуг має стати підґрунтям для

вибору моделі цієї системи, що буде ефективною для України, а також обов'язковою складовою державного регулювання соціального сектора.

Зменшення соціальних ризиків має розглядатися як елемент соціальної безпеки. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, складова соціальної безпеки у інтегральній оцінці присутня у вигляді субіндексу соціальної безпеки, розрахунок якого базується на 15 індикаторах. Перелік цих індикаторів свідчить про наявність проблем як загального характеру, що потребують комплексу соціально-економічних реформ (рівень оплати праці; рівень пенсійного забезпечення у порівнянні з прожитковим мінімумом; співвідношення середньомісячної заробітної плати, у країнах ЄС-27 та в Україні; співвідношення загальних доходів 10 відсотків найбільш та найменш забезпеченого населення; рівень зайнятості тощо), так і специфічні проблеми, які вимагають запровадження підходів до вирішення, що наразі знаходяться поза усталеною, традиційною схемою соціального захисту та соціальної підтримки (чисельність ВІЛ-інфікованих та чисельність хворих на активний туберкульоз на 100 тис. осіб населення; рівень злочинності). На окрему увагу заслуговують індикатори рівня витратків (на освіту, охорону здоров'я у ВВП), оскільки вони з одного боку є результатом функціонування певної моделі фінансування, а з іншого – відображають рівень соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Очевидно, що питання підтримання соціальної безпеки вимагає комплексного вирішення. Однак сьогодні уже можна говорити про формування тенденції у вирішенні соціальних проблем (зменшення соціальної нерівності, формування ефективної моделі соціального захисту, підтримки соціально незахищених груп населення тощо) через розвиток інноваційних форм та методів фінансового забезпечення соціальної підтримки. Орієнтація на стимулювання є результатом певного рівня соціально-економічного розвитку, і вона більшою мірою, ніж інші потребує не просто безпосередньої участі держави у відповідних процесах, а й створення умов і підтримки інститутів, які реалізують відповідні функції

### **2.3. Конвергенція інституційної якості соціального сектора та економічна конвергенція: методологія та емпіричний аналіз**

Як уже зазначалося, наближення країн (конвергенція), що мають гірші показники економічного та соціального розвитку до рівня країн, для яких характерні більш високий рівень, ми пропонуємо розглядати як складову інституційної якості. Таке бачення пояснюється передусім тим, що можливість наближення – це питання розвитку інститутів, покращення їх якості в результаті того, що глобалізація та інтеграція формують умови до зближення параметрів соціального розвитку країн. Механізм цього наближення базується на тому, що глобалізація впливає на інтелектуальну свободу, яка є передумовою реалізації творчого потенціалу особи чи громади, сприяє розвитку неформальних інститутів. Відбувається «переналаштування» та поширення інститутів, які забезпечують обмін ідеями, формування та розвиток соціального капіталу. Тому динаміка соціального та інституційного розвитку знаходяться у фокусі сучасних наукових досліджень.

Інституційну конвергенцію розглядають як конвергенцію рівня інституційного розвитку чи конвергенцію інституційної якості: Savoia A. and Sen K. (2012), Sobel, R. S. and Coyne, C. J. (2011), Porta et al (2008). При цьому інституційна якість оцінюється за результатом функціонування системи в цілому, де інститути розглядаються як фундаментальні чинники довгострокового економічного зростання. Питання виокремлення впливу інституційної якості соціального сектора на конвергенцію економічну в цілому наразі потребують більш глибокого вивчення. Ми вважаємо, що питання інституційного розвитку соціального сектора як таке потребує окремих досліджень в контексті визначення умов для інклюзивного економічного зростання. «...дослідники та політики, які прагнуть краще зрозуміти та вплинути на те, як намагання досягти розвитку та соціально-економічної згуртованості може призвести не тільки до більшого

економічного зростання та зростання реального доходу, але й до більш інклюзивного та сталого розвитку» (Rodriguez-Pose A. and Tselios V., 2015: 31).

За остання десятиліття не знайшло достатньо глибокого дослідження вивчення ролі інституційної якості соціального сектора у досягненні саме інклюзивного економічного зростання, а отже, і конвергенції країни за цим параметром. Rodriguez-Pose A. and Tselios V. (2015: 31) констатують «відсутність адекватних регіональних даних про соціальний добробут зумовила, що аналіз соціальної згуртованості та добробуту відстають у порівнянні з дослідженнями економічної згуртованості та розвитку». Це ще раз підтверджує наявний розрив у цьому питанні. Саме Rodriguez-Pose A. and Tselios V. (2015) вивчали окремі аспекти інституційної конвергенції у контексті забезпечення добробуту. Базуючись на індексі соціального добробуту, що поєднує в собі вимірники ефективності та рівності розподілу доходів, вони дослідили наявність конвергенції у рівні соціального добробуту для 15 країн ЄС. Результати аналізу даних засвідчили, що просторовий розподіл за показником соціального добробуту та темпи зростання не є випадковими і рівними. Важливим результатом цього дослідження є те, що підтверджено зв'язок між конвергенцією у соціальному добробуті, інституційною конвергенцією та конвергенцією інших структурних факторів. Хоча додатковий декомпозиційний аналіз показує, що зміни доходу на душу населення в межах регіону та сусідніх регіонів становлять 75 відсотків міжрегіональної нерівності у добробуті.

Розуміння того, що інституційна якість є визначальним фактором довгострокового економічного розвитку, Savoia A. and Sen K. (2012) отримали підтвердження умовної та безумовної конвергенції інституційної якості, що включає правову, адміністративну та бюрократичну складову, а також якість контрактного середовища та забезпечення прав приватної власності. Причому результати є справедливими як для країн, що розвиваються, так і для країн з перехідною економікою. Для країн, що знаходяться у процесі реформування своїх соціальних систем важливо визначити ключові точки для реалізації

соціальної політики. Питання щодо конвергенції соціальних параметрів розвитку зараз постає особливо актуально у контексті вибору напрямку та інструментів соціальної політики Niroomand F. and Nissan E. (2007), Migala-Warchol, A., & Pasternak-Malicka, M. (2018).

Є дослідження конвергенції, в яких соціальна детермінанта включена у комплексний індикатор разом з макроекономічною та інституційною (Jordi López-Tamayo et al., 2014). Використовуючи комплексний індикатор Jordi López-Tamayo et al. (2014) підтвердили наявність лише умовної конвергенції між країнами Європейського Союзу. Проте говорити про рівень впливу соціального вимірника на конвергенцію на основі отриманих результатів не можна. Загалом отримані результатам підтвердили, що якість інституцій зростала швидше в тих країнах, де початково були відносно «гірші» інститути. Важливим з точки зору вироблення політики вважаємо висновок Jordi López-Tamayo et al. (2014: 25) «Результати щодо умовної конвергенції також дозволяють стверджувати, що обмін одними і тими ж структурними характеристиками може значно підвищити зближення країн-членів ЄС за різними вимірами».

Досліджуючи конвергенцію соціальних параметрів Ravallion (2012) підтверджує повільну конвергенцію у розподілі доходів, проте констатує відсутність конвергенції у рівні бідності. Причиною такої ситуації Ravallion (2012) називає початковий рівень бідності. За рахунок того, що цей параметр може нівелювати позитивний вплив інших факторів, як зокрема розподілу капіталу, не спостерігається пропорційного впливу економічного зростання на зменшення бідності. На основі отриманих результатів можна вважати, що рівень бідності є одним із ключових параметрів, стосовно якого необхідно шукати опорні точки для економічної політики. Проте відсутність зв'язку з інститутами не дає можливості зрозуміти, які саме зміни будуть найбільш ефективними.

Можна виділити групу досліджень, які спрямовані на аналіз конвергенції окремих соціальних вимірників розвитку. Зокрема, Canning D.

(2012) досліджує конвергенцію у рівні здоров'я між країнами. Результатом є підтвердження конвергенції середньої тривалості життя в різних країнах. Причому в багатьох країнах були досягнуті значні успіхи щодо охорони здоров'я без суттєвого попереднього зростання доходів.

Зростаючу роль соціальної детермінанти у забезпеченні розвитку підкреслив Shahnewaz Khan (2016). Він дослідив вплив соціального капіталу на економічне зростання та інституційну якість. Використовуючи індекс міжособистісної безпеки та довіри та індекс громадянської активності як вимірники соціального капіталу, Shahnewaz Khan (2016) не виявив значимість впливу довіри на зростання, але підтвердив позитивний вплив громадянської активності на економічне зростання. Щодо впливу на інституційний розвиток (інституційну якість) результати засвідчили більший вплив громадянської активності на політичні інститути, ніж на якість бюрократії (bureaucratic quality).

Методологія дослідження конвергенції виникла після появи моделі економічного зростання Solow, R. M. (1990). Отриманий висновок засвідчив, що темпи зростання економіки на душу населення мають тенденцію до зворотної залежності від початкових умов. Тобто, економіки, що розвиваються, ростуть швидше ніж розвинуті економіки і, таким чином, наближаються до них.

Зближення рівнів розвитку країн або регіонів у часі називається конвергенцією. Зворотній процес має назву дивергенція. Barro, R. J. and Xavier S. (1992) запропонували концепцію  $\beta$ -конвергенції, що моделює взаємозв'язок між початковим доходом на душу населення та подальшим зростанням.

Тому у цій роботі ми ставимо за завдання дослідити наявність конвергенції у інституційній якості соціального сектора та економічної конвергенції між країнами, і подальші пропозиції щодо державного регулювання базувати на результатах цього дослідження. Ми виходимо з того, що інституційна якість не залежить від наявності якихось конкретних інститутів чи певної усталеної структури. Інституційна якість проявляється і

може бути оцінена через результат функціонування соціального сектора (чи через певний набір результатів). Результатом стане розширення досліджуваної проблеми щонайменше у двох широких аспектах. По-перше, ми фокусуємося на інституційній якості соціального сектора, включаючи дослідження впливу як формальних, так і неформальних інститутів, по-друге, поєднання аналізу економічної та інституційної конвергенції дозволить виявити характер закономірностей соціального розвитку та динаміки економічного зростання, що з нашої точки зору, є базовою аналітичною інформацією для прийняття рішень щодо державного регулювання. Такий аналіз дає опорні точки – відповіді щодо вибору ключових напрямів такого регулювання: нарощування темпів зростання чи зосередження на розвитку інститутів соціального сектора.

Економічна конвергенція традиційно розуміється як ситуація, коли дві країни наближаються у розвитку, якщо країна з меншим початковим доходом зростає швидше, ніж інша, незалежно від інших факторів, які можуть впливати на зростання. Тобто конвергенція буде визначатися ендогенними чинниками, що наближує рівні розвитку країн виходячи виключно з його початкового значення, без включення інших додаткових умов. Така конвергенція називається безумовною (*unconditional  $\beta$ -convergence*). У разі включення до моделі інших можливих детермінантів швидкості зростання у якості екзогенних змінних конвергенція буде умовною (*conditional  $\beta$ -convergence*).

Під конвергенцією інститутів соціального сектора ми будемо розуміти зближення рівнів інституційного розвитку соціального сектора різних країн. В оцінюванні ми будемо визначати наявність та встановлювати швидкість в показниках інституційної якості. Ми з'ясуємо, чи має місце абсолютна (безумовна) конвергенція інститутів соціального сектора. Для цього побудуємо крос-секційну регресію логарифму темпу зростання показника якості соціальних послуг, що представлено у пп. 2.1 дисертаційної роботи, за досліджуваний період, на логарифм початкового значення досліджуваної ознаки:



$$\frac{1}{T} \log\left(\frac{IQ_{i,t_0+T}}{IQ_{i,t_0}}\right) = a - b \log(IQ_{i,t_0}) + \varepsilon = a - \left(\frac{1 - e^{-\beta T}}{T}\right) \log(IQ_{i,t_0}) + \varepsilon \quad (2.7)$$

де -  $IQ_{i,t_0+T}$  - показник інституційної якості соціального сектора на кінець досліджуваного періоду для країни  $i$ ;

$IQ_{i,t_0}$  - показник інституційної якості соціального сектора на початок досліджуваного періоду країни  $i$ ;

$$b = -\left(\frac{1 - e^{-\beta T}}{T}\right) - \text{коефіцієнт регресії, що характеризує швидкість}$$

конвергенції інституційної якості соціального сектору;

$\beta$  - умовна швидкість конвергенції у довгостроковому періоді.

Швидкість конвергенції інституційної якості соціального сектору визначає темп (частка одиниці), з яким скорочується розрив між країнами за один період часу (рік). Вона має знак протилежний коефіцієнту регресії, тобто якщо коефіцієнт регресії від'ємний, то швидкість конвергенції буде більше нуля:

$$\beta = -\frac{\ln(1 + bT)}{T} \quad (2.8)$$

Друга характеристика конвергенції – це час ( $\tau$ ) необхідний країнам для подолання половини шляху до досягнення стаціонарного стану:

$$\tau = \frac{\ln 2}{\ln(1 + \beta)} \quad (2.9)$$

Результати емпіричних досліджень конвергенції засвідчили, що ймовірність існування абсолютної конвергенції між різними регіонами однієї країни вища, ніж між різними країнами. Саме інституційний чинник є одним із пояснень цього факту.

Для урахування особливостей інституційного розвитку країн та визначення ключових факторів, що можуть вплинути на темпи зміни інституційної якості соціального сектора, ми включимо у базову модель контрольні змінні, в результаті отримуємо модель умовної  $\beta$ -конвергенції:

$$\frac{1}{T} \log\left(\frac{IQ_{i,t_0+T}}{IQ_{i,t_0}}\right) = a - \left(\frac{1 - e^{-\beta T}}{T}\right) \log(IQ_{i,t_0}) + \gamma X_{i,t_0} + u_{i,t_0} \quad (2.10)$$

$\gamma$  – вектор коефіцієнтів умовних змінних  $X_{i,t_0}$ ;

$X_{i,t_0}$  – матриця факторів, що впливають на інституційну якість соціального сектора та залежать від особливостей розвитку країн.

Інституційна якість соціального сектора визначається рівнем дотримання сукупності формальних та неформальних правил, що сформовані та контролюються як урядом, так і громадянським суспільством. Конвергенція інституційної якості не передбачає формування ідентичних за формою та змістом інституційних структур у країнах, а радше – ступінь досягнення загальної мети – соціального добробуту.

Отже, для дослідження конвергенції інституційної якості соціального сектора ми будемо використовувати два типи показників, що характеризують інституційну якість соціального сектора.

Перший показник – запропонований нами індекс якості соціальних послуг QSS. Цей індикатор інтегрально враховує об'єктивно досягнуті показники розвитку трьох основних складових соціального сектора країн (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист). Як зазначалося, цей показник не передбачає використання експертних оцінок чи суб'єктивних оцінок респондентів та базується на соціальних результатах у якісному вимірі, що надаються офіційною статистикою.

Другий тип показників – група Індексів соціального розвитку (Indices of Social Development – ISD), що традиційно використовуються як характеристики якості розвитку неформальних інститутів соціального

сектора. Ці індикатори як характеристики соціальних зав'язків ми будемо використовувати як характеристика кількісні вимірники соціального капіталу. Серед великої кількості неформальних інститутів дослідники виділили так звані інститути соціального розвитку, що сприяють досягненню добробуту через спрощення колективних дій, поліпшення ефективності розподільчих механізмів, що у підсумку виражається у скороченні трансакційних витрат. Відповідно Індексів соціального розвитку пропонується розглядати шість вимірів неформальних інститутів соціального розвитку, які подано у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

## Індикатори соціального розвитку

Індикатор	Вимір
Громадянська активність (Civ_act)	вимірювання використання засобів масової інформації та протестної поведінки
Клуби і асоціації (Clubs_assoc)	визначається як членство в місцевих добровільних об'єднаннях
Міжгрупова взаємодія (Int_coh)	вимірює етнічну та релігійну напруженість та дискримінацію
Міжособистісна безпека та довіра (Inter_trust)	фокусується на сприйнятті та наявності кримінальних злочинів та особистих правопорушень
Гендерна рівність (Gender_equality)	відображає гендерну дискримінацію вдома, на роботі та в громадському житті
Включення меншин (Inclusion)	вимірює рівень дискримінації щодо вразливих груп, таких як корінні народи, мігранти, біженці чи нижчі соціальні групи

*Джерело: побудовано автором на основі Foa, R. (2008).*

Ми перевіримо наявність конвергенції інституційної якості соціального сектору за кожним із вказаних індикаторів та інтегровано, розрахувавши єдиний показник, що агрегує у собі шість індексів ISD, вважаючи, що їх вага у загальному індексі однакова.

В межах дослідження конвергенції ми висунули гіпотезу про наявність залежності між середніми темпами росту показників та їх значень на початок періоду з урахуванням контрольних змінних, що можуть характеризувати

різницю у рівнях інституційного розвитку, тобто умовну  $\beta$ -конвергенцію. Для перевірки гіпотези серед факторів, що впливають на рівень якості інститутів соціального сектора, ми виділяємо розвиненість базових інститутів, яку будемо оцінювати на основі індикаторів ефективності державного регулювання, що використовуються Світовим банком (World Governance indicators – WGI) – індикатори «політична стабільність та відсутність насильства (тероризму)», «голос та підзвітність», «ефективності уряду», «якість регулювання», «верховенства права», «контроль корупції»), а також в модель оцінювання пропонуємо включити показник економічної нерівності (індекс Джині), рівень бідності, оцінений показником \$3,20 дол. США на день, рівень людського розвитку, оцінений відповідним індексом – індексом людського розвитку (Human development index).

Для аналізу конвергенції ми сформуваємо базу даних за 25 країнами, поділеними на 4 групи так, як описано у підрозділі 2.1. Вплив рівня економічного розвитку на процеси конвергенції досліджуємо через введення до моделі фіктивних змінних. Загальна характеристика змінних усіх моделей наведена у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

## Характеристика даних

Змінні моделей	Позначення	Середнє значення	Стандартне відхилення	Мінімальне значення	Максимальне значення
1	2	3	4	5	6
Індекс якості соціальних послуг (QSS), модель безумовної $\beta$ -конвергенції					
Індекс якості соціальних послуг на початок періоду	QSS07	0,713	0,0976	0,403	0,829
1	2	3	4	5	6
Продовження таблиці 2.7					
Індекс якості соціальних послуг (QSS), модель умовної $\beta$ -конвергенції					
Індекс якості соціальних послуг на початок періоду	QSS07	0,724	0,101	0,403	0,829
Політична стабільність і відсутність насильства/тероризму	Polstab	0,629	0,599	-0,861	1,488
Право голосу та підзвітність громадян	VoiceAcc	0,993	0,621	-0,916	1,523
Ефективність уряду	GovEffec	1,089	0,875	-0,667	2,354

## Продовження таблиці 2.9

Якість ДР	RegQual	1,163	0,657	-0,432	1,925
Верховенство права	RuleofLaw	1,078	0,897	-0,970	2,014
Контроль корупції	ContCorr	1,059	1,051	-1,014	2,446
Індекс Джині	GINI	32,84	4,860	26	42,30
Рієнь бідності	Poverty320	1,590	3,330	0	14,70
Індекс людського розвитку	HDI	0,851	0,0620	0,708	0,915
Фіктивна змінна країни першої групи	C1	0,286	0,463	0	1
Фіктивна змінна країни другої групи	C2	0,381	0,498	0	1
Фіктивна змінна країни третьої групи	C3	0,238	0,436	0	1
Індекси соціального розвитку (ISD), моделі безумовної та умовної $\beta$ -конвергенції					
Громадянський активізм на початок періоду	Civ_act05	-0,242	0,0359	-0,297	-0,176
Міжгрупова згуртованість на початок періоду	Int_coh05	-0,204	0,0326	-0,278	-0,159
Участь у місцевих добровільних об'єднаннях на початок періоду	Clubs_assoc05	-0,336	0,0972	-0,496	-0,234
Інклюзія меншин на початок періоду	Inter_trust05	-0,303	0,0531	-0,425	-0,229
Гендерна рівність на початок періоду	Gender_equality05	-0,114	0,0141	-0,163	-0,0966
Інклюзія меншин на початок періоду	Inclusion05	-0,287	0,0407	-0,382	-0,214
Політична стабільність і відсутність насильства/тероризму	Polstab	0,581	0,729	--1,269	1,596
Право голосу та підзвітність громадян	VoiceAcc	1,031	0,714	-0,652	1,740
Ефективність уряду	GovEffec	1,105	0,871	-0,640	2,129
Якість ДР	RegQual	1,086	0,646	-0,535	1,663
Верховенство права	RuleofLaw	0,994	0,886	-0,927	1,963
Контроль корупції	ContCorr	1,018	1,005	-0,823	2,325
Індекс Джині	GINI	32,38	5,412	25,20	42,60
Рієнь бідності	Poverty320	1,882	2,623	0	10
Індекс людського розвитку	HDI	0,834	0,0656	0,690	0,903
Фіктивна змінна країни першої групи	C1	0,176	0,393	0	1
Фіктивна змінна країни другої групи	C2	0,471	0,514	0	1

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Параметри отриманих регресійних моделей не дозволяють виявити зв'язку між середніми темпами зміни Індексів соціального розвитку та їх початковими значеннями за агрегованим індексом (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10

Результати безумовної  $\beta$ -конвергенції соціального капіталу в цілому та його складових

Змінні моделей	SC_total	Civ_act	Int_coh	Clubs_assoc	Inter_trust	Gender_equality	Inclusion
SC_total05	0,001 (0,013)						
Civ_act05		-0,011 (0,009)					
Int_coh05			-0,027** (0,012)				
Clubs_assoc05				-0,009 (0,007)			
Inter_trust05					0,001 (0,013)		
Gender_equality05						0,332*** (0,068)	
Inclusion05							0,013 (0,015)
Константа моделі	0,007** (0,003)	-0,002 (0,002)	0,006** (0,002)	-0,001 (0,002)	0,005 (0,004)	0,049*** (0,008)	0,006 (0,004)
<i>Стандартне відхилення у дужках</i>							
<i>Статистична значущість коефіцієнтів регресії : <math>p &lt; 0,01</math>; ** <math>p &lt; 0,05</math>; * <math>p &lt; 0,1</math></i>							
<i>Позначення змінних моделей аналогічне таблиці 2.7</i>							

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Незважаючи на те, що за окремими з них від'ємний коефіцієнт регресії може вказувати на конвергенцію, стверджувати це напевно ми не можемо, тому що отримані оцінки не є значущими, а коефіцієнти детермінації є незначними.

На відміну від вказаних вимірів соціального капіталу непогану якість демонструє модель безумовної конвергенції за показником «міжгрупова взаємодія» – коефіцієнт детермінації становить 20,3%, а коефіцієнт регресії є значимим 5% (рис. 2.8).

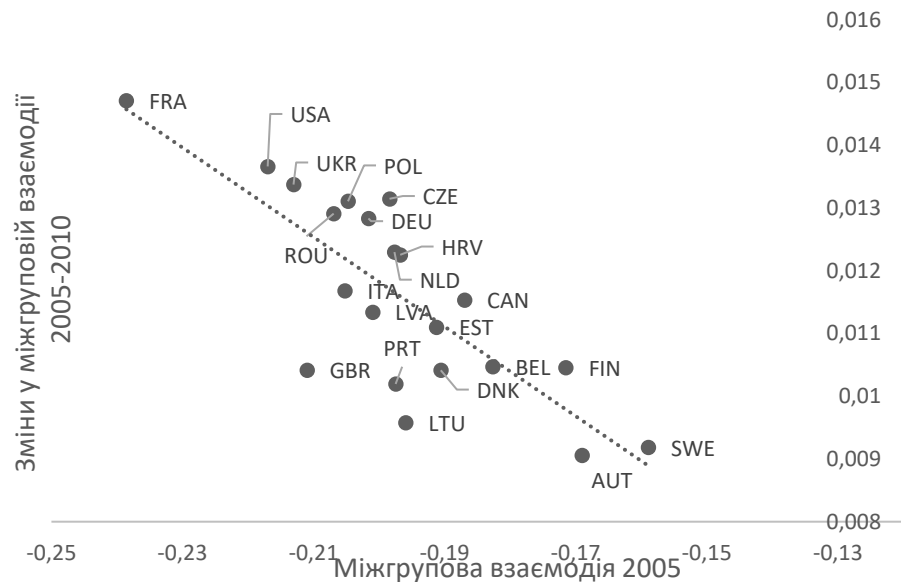


Рисунок 2.8 – Безумовна  $\beta$ -конвергенція за показником «міжгрупова взаємодія»

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Таким чином, країни демонструють наближення якісних характеристик індексів соціального розвитку, однак швидкість конвергенції є дуже незначною – лише 2,94% на рік і на проходження половини шляху до стаціонарного стану знадобиться 23,98 роки.

Цікаві результати отримані у сфері забезпечення гендерної рівності. Коефіцієнт детермінації моделі найвищий і становить 52,8%. Коефіцієнт регресії має значущість навіть на 1% рівні. Однак його знак – позитивний, що свідчить про дивергенцію між країнами (рис. 2.9).

Ми можемо стверджувати, що має місце сприйняття суспільствами досліджуваних країн єдиних принципів та прав чоловіків і жінок у забезпеченні можливості реалізувати свій потенціал у житті і максимально використовувати свої навички. Однак для забезпечення наближення у гендерній рівності країнам з меншими значеннями показника потрібно суттєво наростити темп змін.

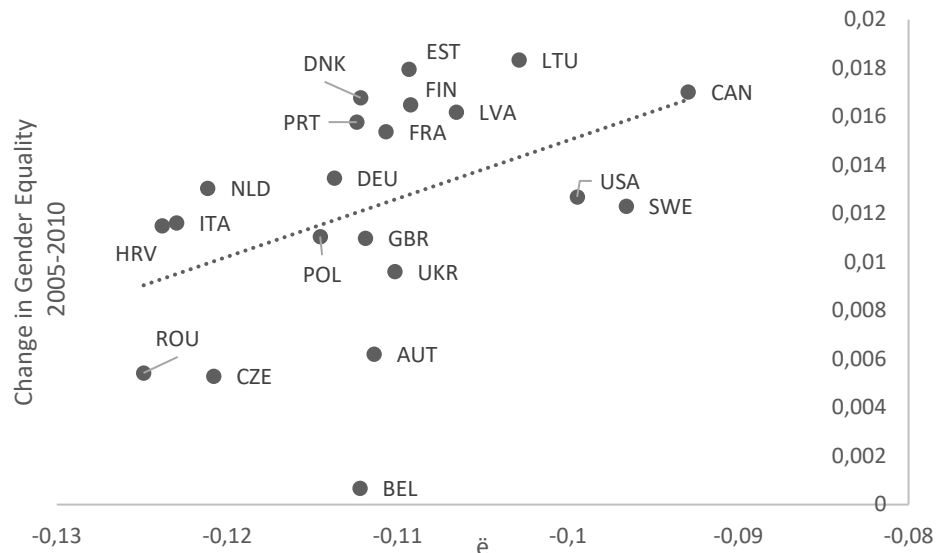


Рисунок 2.9 – Безумовна  $\beta$ -конвергенція за складовою «гендерна рівність»

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Для перевірки гіпотези щодо наявності умовної  $\beta$ -конвергенції за індексами соціального розвитку ми здійснили оцінку регресійних рівнянь, що застосовувались для перевірки безумовної конвергенції з включенням додаткових показників, що характеризують вплив додаткових факторів (умов) (таблиця 2.11). Включення цих факторів суттєво підвищило якість отриманих моделей, які пояснюють від 70,5% відсотків варіації за індикатором «громадянська активність», за індикатором «клуби та асоціації» – до 95,7% варіації. Незважаючи на це, ми не можемо прийняти отримані значення коефіцієнтів регресії за факторами, які визначають конвергенцію неформальних інститутів щодо критичного сприйняття влади («громадянська активність»), довіри між людьми («міжособистісна безпека та довіра») та недопущення дискримінації щодо таких уразливих груп, як корінні народи, мігранти, біженці («включення меншин»).

Як зазначає Нєтєрре R. (2003: 3): «перехід від наближених до фундаментальних причин зростання зміщує фокус уваги на інституційну базу економіки, на її «соціальну спроможність». Реалізація цього наукового



завдання вимагає ґрунтовного вивчення питання конвергенції інституційної якості соціального сектора.

Таблиця 2.11

Оцінка умовної  $\beta$ -конвергенції за показниками соціального капіталу

Змінні	SC_total	Civ_act	Int_coh	Clubs_ assoc	Inter_ trust	Gender_ equality	Inclusion
SC_total05	-0,008 (0,062)						
Polstab	0,001 (0,002)	0,006 (0,003)	0,002 (0,002)	-0,002 (0,003)	-0,001 (0,005)	0,003 (0,008)	0,001 (0,003)
VoiceAcc	0,010* (0,004)	-0,006 (0,006)	0,000 (0,003)	0,032** (0,007)	-0,001 (0,008)	0,031 (0,015)	0,003 (0,005)
GovEffec	0,002 (0,004)	0,012 (0,008)	-0,004 (0,004)	0,009 (0,006)	-0,009 (0,010)	-0,003 (0,017)	0,005 (0,007)
RegQual	-0,004 (0,005)	0,003 (0,009)	-0,004 (0,005)	0,014 (0,010)	-0,016 (0,013)	-0,017 (0,030)	-0,005 (0,008)
RuleofLaw	-0,018 (0,008)	-0,012 (0,014)	0,007 (0,006)	-0,058** (0,014)	0,015 (0,016)	-0,052 (0,030)	-0,004 (0,011)
ContCorr	0,013** (0,003)	0,003 (0,005)	-0,002 (0,003)	0,022* (0,008)	0,004 (0,008)	0,048** (0,015)	-0,000 (0,004)
GINI	-0,001 (0,000)	-0,000 (0,000)	0,000 (0,000)	-0,001** (0,000)	0,000 (0,001)	-0,002 (0,001)	0,000 (0,000)
Poverty320	0,001 (0,000)	0,000 (0,001)	-0,001 (0,000)	0,002** (0,001)	0,000 (0,001)	0,003 (0,002)	-0,000 (0,001)
HDI	-0,119 (0,065)	-0,057 (0,110)	0,064 (0,043)	-0,300* (0,096)	0,044 (0,107)	-0,395 (0,189)	0,020 (0,069)
C1	0,020* (0,006)	0,008 (0,010)	-0,010 (0,005)	0,027 (0,011)	0,005 (0,015)	0,071* (0,024)	0,001 (0,007)
C2	0,016** (0,005)	0,002 (0,008)	-0,009* (0,004)	0,025* (0,010)	0,008 (0,013)	0,060* (0,020)	-0,002 (0,006)
C3	0,018** (0,005)	0,002 (0,008)	-0,006 (0,003)	0,029* (0,012)	0,011 (0,014)	0,065* (0,022)	-0,000 (0,005)
Civ_act05		-0,006 (0,055)					
Int_coh05			-0,090** (0,026)				
Clubs_assoc05				0,039 (0,031)			
Inter_trust05					-0,016 (0,058)		
Gender_equality05						-0,045 (0,212)	
Inclusion05							0,016 (0,028)
Константа моделі	0,099 (0,064)	0,041 (0,100)	-0,056 (0,039)	0,264* (0,085)	-0,038 (0,096)	0,324 (0,165)	-0,019 (0,060)
Коефіцієнт. детермінації R <sup>2</sup>	0,951	0,705	0,945	0,957	0,829	0,922	0,888
<i>Стандартне відхилення у дужках</i>							
<i>Статистична значущість коефіцієнтів регресії : p&lt;0,01; ** p&lt;0,05; * p&lt;0,1</i>							
<i>Позначення змінних моделей аналогічне таблиці 2.7</i>							

*Джерело: побудовано автором а основі власних розрахунків*

Отримані висновки після включення у модель додаткових факторів дозволяють виділити такі чинники, регулювання яких буде сприяти конвергенції інституційної якості соціального сектора. Проведений аналіз конвергенції інституційної якості між індексами соціального розвитку та якістю базових інститутів, оціненою на основі індикаторів ефективності державного регулювання – WGI), свідчить, що країни демонструють наближення у частині зростання соціальної єдності між релігійними, етнічними та мовними групами. За складовою «гендерна рівність», коефіцієнт детермінації моделі найвищий і становить 52,8%, коефіцієнт регресії має значущість навіть на 1% рівні, однак його знак свідчить про дивергенцію між країнами за цим параметром.

На агрегований індекс соціального розвитку, який ми розглядаємо як вимірник якості неформальних інститутів, суттєвий вплив мають такі індикатори ефективності державного регулювання як «контроль корупції» і «право та підзвітність влади». Контроль корупції також дуже важливий у формуванні гендерної рівності. Здатність громад до об'єднання зазнає впливу найбільшої кількості факторів, зокрема «підзвітності влади», «контролю корупції», «верховенства права», економічної нерівності та рівня бідності. Питання контролю корупції в Україні продовжує залишатися одним з найбільш актуальних, оскільки як реалії, так і результати останніх досліджень свідчать про неефективність чинних програм боротьби з корупцією. Зокрема, Губарева І. О. (2011) наголошує на необхідності активізації зусиль для розробки ефективних механізмів запобігання і протидії корупції на методах програмно-цільового підходу з урахуванням досвіду зарубіжних країн світу, .

Отже, узагальнивши, можемо зробити такі висновки:

За результатами аналізу встановлено наявність та оцінено швидкість конвергенції інституційної якості соціального сектора національної економіки країн з різними соціально-економічними моделями, зокрема:

1. За показником QSS не підтверджена наявність як умовної, так і безумовної бета-конвергенції, навпаки – знак коефіцієнта регресії свідчить про

дивергенцію країн щодо якості надання соціальних послуг. Отже, можна стверджувати, що збереження моделей надання соціальних послуг, якість яких вимірюється індексом QSS, не дозволить Україні, а також іншим країнам, віднесеним до 4-ої групи, досягти рівня, досягнутого країнами інших груп з вищим значенням QSS.

2. Результати аналізу ISD як інституційних вимірників інклюзивного економічного зростання засвідчили наявність конвергенції з незначною швидкістю (менше 3% на рік) лише за рівнем соціальної єдності. Проведений аналіз між ISD та якістю базових інститутів, оціненою на основі розроблених Світовим банком індикаторів ефективності державного регулювання, виявив, що суттєвий вплив на якість неформальних інститутів соціального сектора національної економіки мають такі базові інститути, як «контроль корупції» і право, а також право та підзвітність влади. Це підтверджує важливість комплексних інституційних змін у національній економіці для досягнення соціального-економічного прогресу. Отримані результати є важливими у контексті реформи децентралізації в Україні – вони засвідчили, що механізми децентралізації, які передбачають високу здатність громад до самоорганізації і об'єднання, повинні супроводжуватися процесами подолання економічної нерівності, підвищенням стандартів життя та розвитком базових інститутів.

Для тієї ж самої групи країн проведемо аналіз економічної конвергенції (за показником ВВП на душу населення) для розуміння узгодженості тенденцій економічного розвитку країн. Узагальнено результати оцінювання наведено на рисунку 2.10.

Результати аналізу економічної конвергенції, проведеного за 2000-2010 рр. та 2000-2018 рр., засвідчили наявність конвергенції, темпи якої є незначними, причому на довшому періоді аналізу швидкість є меншою, ніж на короткому: 6,1% на рік протягом 2000-2010 рр. та 2,8% на рік протягом 2000-2018 рр.

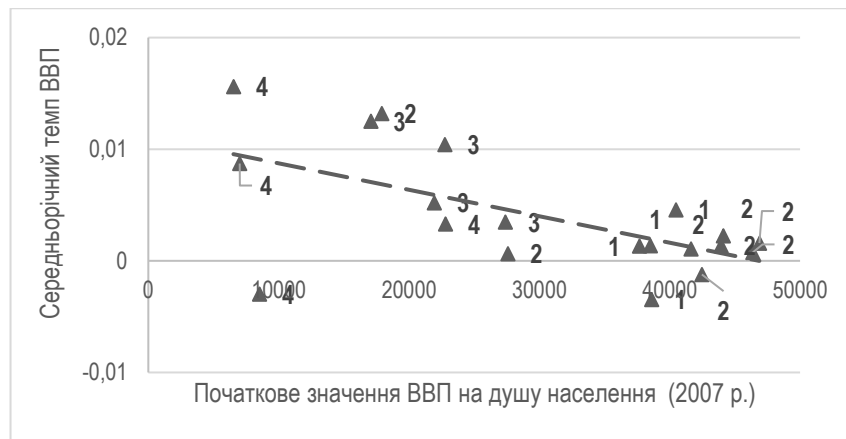


Рисунок 2.10 – Результати аналізу економічної конвергенції країн (за виділеними групами) з різними соціально-економічними моделями  
*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

З метою оцінювання динаміки економічного та соціального прогресу як траєкторії інклюзивного економічного зростання в Україні у порівнянні з іншими країнами проведемо більш розгорнутий аналіз економічної конвергенції та інституційної конвергенції, зокрема розширимо перелік країн у дослідженні економічної конвергенції, а також оцінимо інституційну конвергенцію за показниками ефективності державного управління (WGI), які традиційно використовують як вимірники інституційної якості країни в цілому. Для дослідження економічної конвергенції окремо для 189 країн світу (рис. 2.11) та окремо для 40 країн Європи (рис. 2.12) на двох часових проміжках 2000-2010 рр. та 2000-2018 рр.

Результати свідчать, що дійсно спостерігається конвергенція і в цілому у світі, і для країн Європи, але темпи є незначними – близько 1% за рік. І, якщо порівнювати ступінь конвергенції за останні 18 років, її швидкість скорочується. Причому для країн Європи швидкість конвергенції є більшою (рис. 2.12), ніж у світі в цілому, що можна пояснити меншою різницею країн, що входять до вибірки. Хоча порівняння цього параметра за 2 розглянуті періоди свідчить також про зменшення темпів – з 6,1% до 2,8% на рік.

Отримані результати для більшої вибірки країн узгоджуються із результатами, які ми отримали для аналізованої нами вибірки із 25 країн, що

дозволяє говорити про правильність висновків щодо тенденцій економічного прогресу країн.

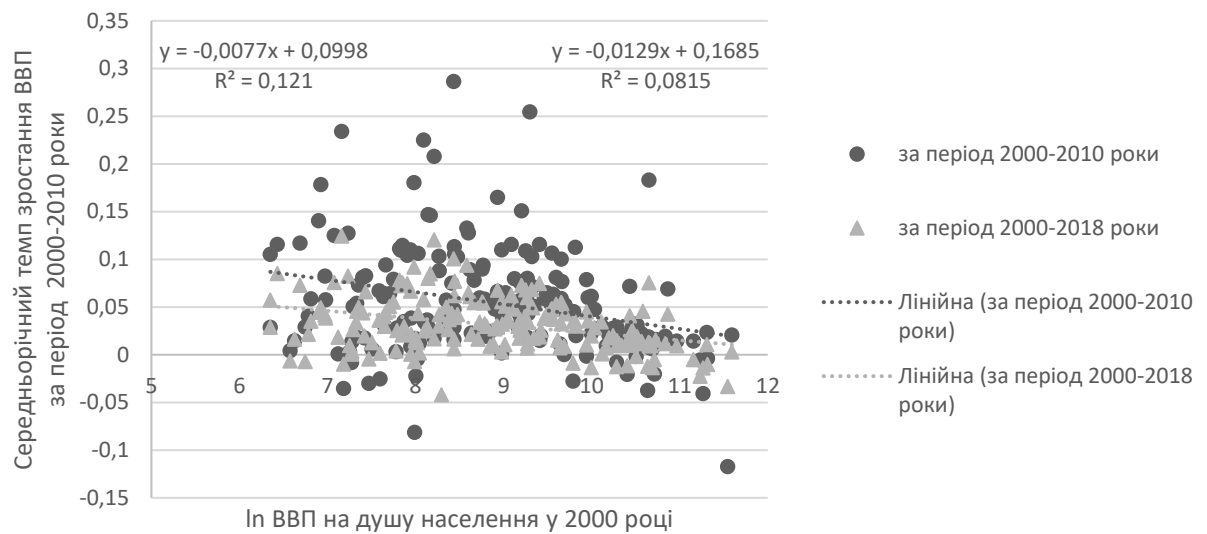


Рисунок 2.11 – Результати оцінювання  $\beta$ -конвергенція економічного зростання у світі

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків за даними (World Development Indicators)*

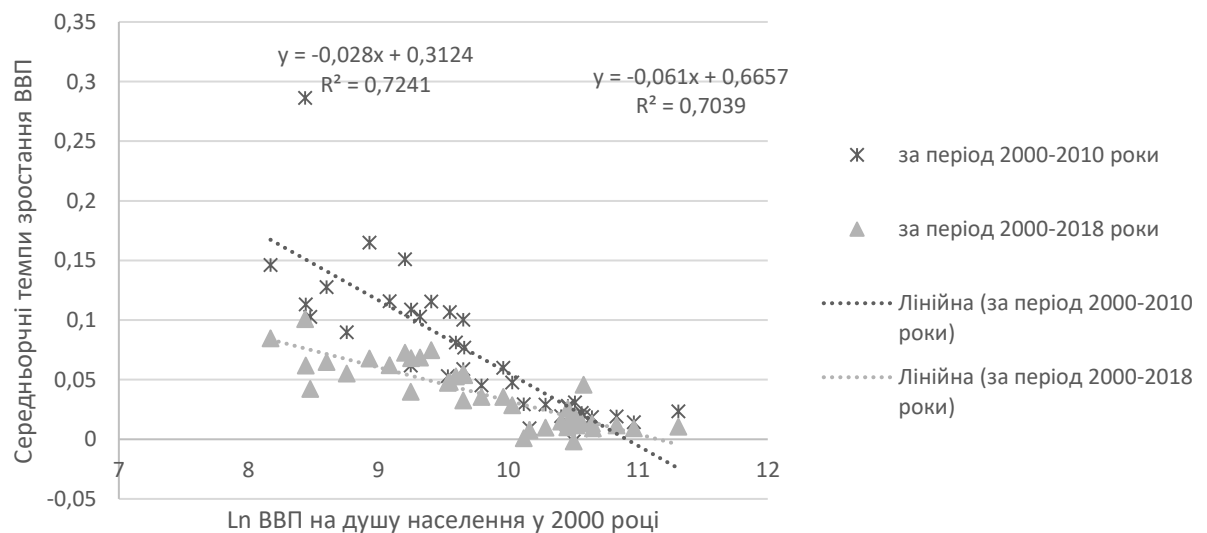


Рисунок 2.12 – Результати оцінки  $\beta$ -конвергенція економічного зростання країн Європи

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків за даними (World Development Indicators)*

Для порівняння тенденцій щодо конвергенції інституційної якості соціального сектора, які ми виявили з динамікою інституційної якості національної економіки в цілому проаналізуємо наявність останню окремо для 189 країн світу (рис. 2.13) та окремо для 20 країн Європи (рис. 2.13) на тих же самих часових проміжках на основі єдиний індекс, розрахованого з рівною вагою компонентів, що входять до WGI.

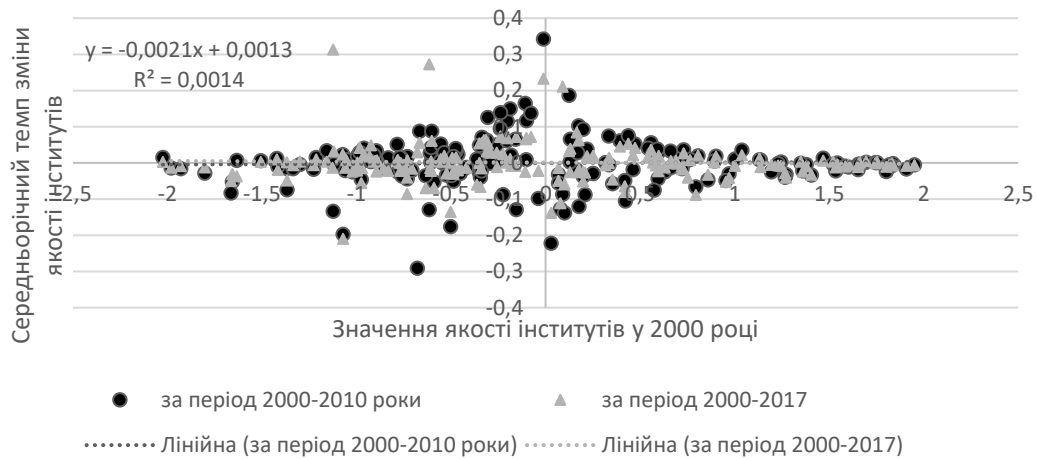


Рисунок 2.13 – Результати оцінки  $\beta$ -конвергенції інституційної якості у світі

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків за даними (World Development Indicators).*

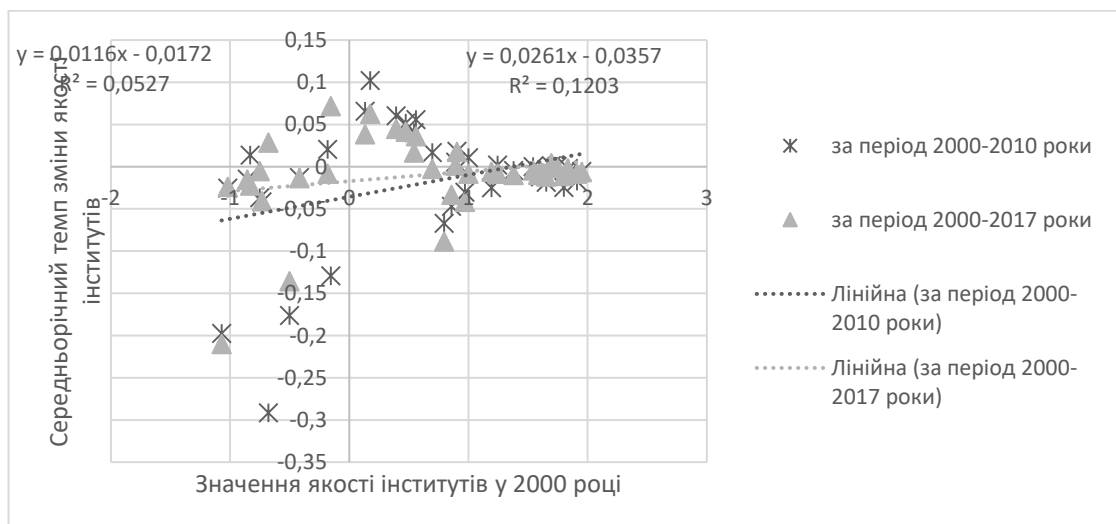


Рисунок 2.14 – Результати оцінки  $\beta$ -конвергенції якості інститутів у країнах Європи

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків за даними (World Development Indicators).*

На думку багатьох дослідників конвергенція мала б спостерігатися внаслідок поширення досвіду країн з високим рівнем соціально-економічного розвитку у розбудові інституційної структури ми отримали дещо суперечливі результати.

Отримані результати свідчать, що у світі для країн, що включені в аналіз, конвергенція є дуже незначною – менше 1% на рік. Проте порівнюючи два аналізовані періоди можемо констатувати зростання швидкості конвергенції. Хоча за даних значень не можна говорити про формування стійкої тенденції до покращення інституційної якості.

Результати оцінок для країн Європи свідчать про зворотній процес – дивергенцію, тобто країни збільшують розрив у інституційній якості. Це розходження є незначним – 2,6 % на рік протягом 2000-2010 рр. і 1,2% протягом 2010-2017 рр. необхідно більш ґрунтовно дослідити. Тобто у країнах Європи інституційний розвиток є нерівномірним.

Отримані висновки узгоджуються із результатами аналізу конвергенції інституційної якості соціального сектора, що підтверджує виявлені тенденції у розвитку інститутів. Для визначення причин необхідно більш ґрунтовно дослідити, які саме складові викликають цю ситуацію. У цьому контексті питання інституційної якості соціального сектора є особливо важливим, адже питання розширення Європейського Союзу, досягнення Цілей сталого розвитку визначаються переважно соціальною складовою.

Отже, наявність економічної конвергенції та відсутність конвергенції інституційної якості соціального сектора національної економіки свідчить про дивергенцію між соціальними та економічними результатами розвитку досліджуваних країн. Тому орієнтація на збільшення ВВП як ключового економічного результату є недостатньою для досягнення інклюзивного економічного зростання. Необхідна трансформація інститутів, що формують систему освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, тобто створення такої моделі соціального сектора, яка б за інших рівних умов максимізувала його інституційну якість та збільшувала національне багатство країн. Для України

отримані результати свідчать про необхідність трансформації системи фінансування соціальних видатків у поєднанні з удосконаленням механізмів перерозподілу доходів, перегляд системи соціального захисту. Більш детально ефективність державного регулювання соціального сектора буде оцінена у наступних розділах дисертаційної роботи.

#### **2.4. Суб'єктивні оцінки якості соціального сектора у систем вимірник інклюзивного економічного зростання**

Повноцінна реалізація багатовимірності як принципу інклюзивного економічного зростання є досить складним завданням для державного регулювання, оскільки вимагає включення до аналітичної бази прийняття рішень суб'єктивних оцінок, про що зазначалося у попередньому розділі дисертаційної роботи. Фактично оцінювання суб'єктивного добробуту є способом оцінювання соціальної цінності як характеристики важливості змін, які люди відчують у своєму житті, що досягається в певних умовах розвитку національної економіки. Оцінювання соціальної цінності на мікрорівні уже включено у процедури прийняття рішень, і воно привертає все більшу увагу. Інформативність соціальних результатів, їх вплив на прийняття рішень щодо фінансування того чи іншого соціального проекту набувають все більшого значення. Наразі витрати на оцінювання соціального впливу в середньому складають близько 10% від бюджету проекту. Причому частка витрат на проведення оцінювання у загальному бюджеті проекту не є стабільною – для великих фондів вона як правило менша, ніж для невеликих. Спостерігається тенденція до зростання кількості благодійних фондів і організацій, які збільшують суми витрат на оцінку соціального впливу (Barder O. et. al., 2013).

Це питання також треба розглядати у контексті економічної оцінки впливу соціального сектору на національну економіку в цілому, оскільки такі



оцінки дозволяють створити базу даних для виявлення напрямів, за яким треба працювати, щоб покращити функціонування самого цього сектору, а також розуміти вплив останнього на ефективність національної економіки, що є результатом функціонування соціального сектору у макроекономічному вимірі.

Розроблення методології оцінювання соціального впливу як для мікро-, так і для макрорівня є досить складним завданням. Щодо вимірювання впливу організації (мікрорівень) дискусії наразі зводяться до діаметрально протилежних рекомендацій – від потреби надавати чіткі кількісні оцінки соціального впливу, до обґрунтувань неможливості надати такі оцінки, оскільки діяльність у соціальному секторі є до певної міри унікальною чи надто залежною від контексту, тому неможливо сформулювати стандартну рамку оцінювання.

Адекватне оцінювання соціального впливу на макроекономічному рівні ускладнюється місцем соціального сектора в економіці країни. Багато факторів впливають на масштаби соціального сектора. Це і державна політика, і політика на міждержавному рівні, розвиток ринків капіталу, зміна регуляторних підходів, поява нових сфер в економіці, розвиток мереж для співробітництва, тощо. Так само і соціальний сектор (у широкому його розумінні) чинить вплив на національну економіку, створюючи соціальну цінність, яка виражається в суб'єктивному сприйнятті добробуту. На нашу думку, соціальна цінність в агрегованому вимірі (макрорівні) пов'язана у функціонуванням інститутів. З одного боку активність організацій третього сектора, соціальної економіки залежить від рівня розвитку інститутів, їх якості, а з іншого – соціальний сектор, продукуючи соціальні ефекти (соціальна згуртованість, демократичність прийняття рішень, активність громадянського суспільства тощо) у сучасному світі чинить вагомий вплив на інституційні зміни. Причому відбуваються зміни як соціальних, політичних, так і фінансових інститутів формуються нові ринкові механізми, що працюють на реалізацію соціальних потреб.

Аналіз останніх досліджень свідчить про зростання уваги до розвитку підходів до вимірювання та оцінювання впливу на рівні неприбуткових організацій (Epstein, M. J. et. al., 2014), удосконалення їх управління, що є цікавими передусім менеджерам цих організацій, оскільки можуть створити підґрунтя для прийняття рішень та покращити управління.

Окремі дослідження спрямовані на розвиток довгострокових оцінок тобто пропонуються оцінки ефективності стратегії у доповнення до оцінок «видимих» соціальних результатів (Global Social Finance, 2015). Стратегічні аспекти оцінювання передбачають зосередження уваги саме на соціальній цінності та соціальному впливі. Проте виникає питання щодо доцільності його оцінювання через точність таких оцінок.

У Європейському Союзі реалізовано декілька проектів, спрямованих на розроблення підходів до оцінювання соціального впливу в макроекономічному вимірі (Social Impact Investment Taskforce, 2014).

Enjolras B. (2016) запропонував модель, що пояснює соціальний вплив на макрорівні, у якій він описав механізм впливу інституційних змін соціального сектора, що викликані залученням ширшого кола індивідів до соціального сектора. Автор встановив, що розвиток цього сектора, оцінений за допомогою частки робочої сили, що залучена до нього, має суттєвий зв'язок із обраними соціальними результатами (соціальна довіра, політичне, включення у політичне життя, суб'єктивне оцінювання (самооцінювання) добробуту та здоров'я).

Наявність прямого зв'язку між рівнем розвиненості інститутів та результатами функціонування національної економіки сьогодні є доведеним фактом. Дійсно, країни, для яких характерна висока якість внутрішніх інститутів, таких як захист прав власності, боротьба з корупцією, дотримання законів, доступ до участі у суспільно-політичному та економічному житті сьогодні є економічно розвинутими країнами. Висока якість інститутів також прямо впливає на індикатори добробуту, стану здоров'я, довіри у суспільстві тощо.

Тому у контексті забезпечення повноти інформації для вироблення ефективних рішень державного регулювання соціального сектора розвиток суб'єктивного оцінювання добробуту є вкрай важливим, оскільки дає можливість удосконалення інститутів для зростання якості життя, зменшення економічної нерівності та зростання якості результатів соціального сектора у національній економіці в цілому. Суб'єктивне оцінювання добробуту (subjective wellbeing) базується на опитуванні населення, яке потребує суттєвих ресурсів та відповідної методології. Сьогодні ґрунтовний агрегований аналіз соціального впливу, соціальної цінності в Україні на макроекономічному рівні ускладнюються через брак вимірників. Наразі це є досить складним завданням як з організаційної, так і з фінансової точки зору. Тому ми висунули гіпотезу, що запропонований індекс *QSS* має зв'язок з суб'єктивними оцінками добробуту, а отже, може вважатися репрезентативним вимірником інклюзивного економічного зростання. Для її перевірки ми дослідимо зв'язок між індексом *QSS* та результатами суб'єктивних оцінок громадянами рівнів добробуту, здоров'я, суспільної активності та довіри для 11 країн (Австрія, Бельгія, Великобританія, Естонія, Нідерланди, Польща, Фінляндія, Чеська республіка, Швеція), за якими наявні дані European Social Survey. Це міжнародне опитування у країнах Європи, запроваджене з 2001 року. Збір даних для European Social Survey у всіх країнах проводиться за єдиною для усіх методикою – методом масового вибіркового опитування за допомогою особистих інтерв'ю респондентів. Для підвищення якості моделі ми також включимо як додаткові змінні значення ВВП на душу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності та індекс людського розвитку.

Питання, якою мірою інституційні трансформації сприяють зростанню позитивних соціальних ефектів таких як вищий рівень довіри, здоров'я, добробуту та включення у політичне життя на рівні оцінювання індивіда, також викликають науковий інтерес. Усвідомлюючи, що в межах дисертаційної роботи не буде отримано вичерпних відповідей на усі

поставлені питання, що обумовлено складністю ідентифікації усього комплексу причинно-наслідкових зв'язків у процесах інституційних трансформацій, а також проблемами з наявністю статистичних даних. Виокремлені індикатори дозволять тільки у першому наближенні оцінити наявний вплив соціального сектора на національну економіку та суспільство, та можливо досягти прогресу у регулюванні соціального сектора. У оцінюванні впливу (*impact*) ми керуємося його визначенням як «суттєві чи тривалі зміни в житті людей, викликані певною діяльністю чи серією дій» Twersky, F., and Arbretton, A. (2014: 3). Саме тому ми вважаємо обґрунтованим використовувати обрані індикатори як вимірники соціального впливу на макрорівні

Попри відсутність у наведеному переліку України цей аспект включено до переліку завдань дослідження, оскільки його результати є важливими для розроблення концептуальних засад державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки в умовах глобалізації та євроінтеграції України. За умови підтвердження висунутої гіпотези щодо кореляції між індексом QSS та суб'єктивними оцінками за обраними індикаторами, ми можемо говорити що запропонований нами показник QSS може використовуватися як багатовимірний індикатор, за яким оцінюється розвиток соціального сектора, що узгоджується із суб'єктивними оцінками добробуту.

Кількісне вираження індикаторів, розраховане як сума відсотків респондентів, що надали позитивні відповіді на такі питання :

- самооцінювання якості здоров'я в цілому (Сума категорій: 1 «Дуже добре», 2 «Добре», 3 «Непогано» з 9);
- самооцінювання добробуту (наскільки Ви щасливі?) – Сума категорій від 10 до 1, 10 – максимальна оцінка і т.д.);
- соціальна довіра та включення у політичне життя. (Сума категорій від 10 до 1, 10 – максимальна оцінка і т.д.). Опис даних наведено у таблиці 2.12.

## Перелік змінних для побудови регресії

Змінні	Джерело даних	Позначення
Залежна 1. соціальна довіра та включення у політичне життя	European Social Survey, «Political system allows people to have influence on politics? «	Y1politic
Залежна 2. самооцінювання якості здоров'я	European Social Survey, «How is your health in general?»	Y2health
Залежна 3. самооцінювання добробуту	European Social Survey, «How happy are you?»	Y3Happy
Незалежна 1. ВВП країни на душу населення	World Bank, GDP, PPP (constant 2011 international \$)	X1GDP
Незалежна 2. Індекс людського розвитку	World Bank, Human Development Index	X2HDI
Незалежна 2. Індекс інституційної якості соціального сектора	Author's Social Sector Institutional Quality Index. (SSIQI)*	X3Index

*Джерело: побудовано автором*

Для подальшого аналізу між країнами, порівняння та оброблення даних вихідні результати були нормовані для урахування різниці у кількості опитаних та кількості населення країн. Таким чином, зроблені коригування, щоб забезпечити представлення кожної країни пропорційно чисельності її населення.

В процесі специфікації моделі ми оцінили наявність кореляційного зв'язку між індексом якості соціальних послуг, як незалежною змінною, та трьома обраними індикаторами. Розраховані значення коефіцієнтів кореляції між змінними становить для по якості здоров'я – 0,6396; добробуту – 0,774; соціальній довірі та включенню у політичне життя – 0,3776. Отже, за результатами попереднього аналізу встановлено наявність стійкої прямої залежності між показником QSS та аналізованими трьома індикаторами.

З метою запобігання втрати суттєвих змінних і, як наслідок, зростання проблеми ендогенності, ми ввели до моделі значення ВВП на душу населення на основі паритету купівельної спроможності, а також індекс людського розвитку, як додаткові змінні, що можуть впливати на досліджуваний зв'язок.

З метою отримання більш якісних оцінок, всі змінні в моделі ми використали прологарифмовано.

Отже загальний перелік змінних у моделі представлений у таблиці 2.13. Доцільність введення у модель зазначених змінних підтверджується високими значеннями коефіцієнтів кореляції.

Результати лінійної регресії трьох оцінок впливу при розгляді взаємодії з якістю інститутів соціальної сфери та додатковими контрольними змінними представлені у наступних таблицях 2.13, 2.14. та 2.15

*Таблиця 2.13*

Параметри лінійної регресії за параметром «соціальна довіра та включення у політичне життя»

Змінні моделі	Коефіцієнт регресії	Стандартна помилка	t-статистика Стьюдента	Статистична значущість коефіцієнтів регресії
Константа моделі	-0,53417	28,20592	-0,018938219	0,9854189
X1GDP	-0,12851	2,398998	-0,053569115	0,9587752
X2HDI	1,660277	2,299392	0,722050439	0,4936719
X3Index	12,99344	20,48555	0,634273757	0,5460636
Коефіцієнт. детермінації R <sup>2</sup>	0,316944			

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Отримані результати не дають можливості достатньо обґрунтовано стверджувати про зв'язок якості інститутів соціальної сфери та соціальної довіри та включення у політичне життя без проведення додаткових досліджень. Значення коефіцієнта детермінації свідчить, що модель дозволяє пояснити біля 32% варіативності. Однак, у першому наближенні, ми можемо стверджувати, що рівень соціальної довіри та бажання приймати участь у суспільно-політичному житті напряму залежить від рівня економічного розвитку держави. Коефіцієнти при решті змінних маємо ігнорувати, через перевищення граничного значення p-value.

Таблиця 2.14

## Параметри лінійної регресії за параметром «якість здоров'я»

Змінні моделі	Коефіцієнт регресії	Стандартна помилка	t-статистика Стьюдента	Статистична значущість коефіцієнтів регресії
Константа моделі	6,957075	5,173076	1,344862485	0,2206102
X1GDP	-0,0441	0,439986	-0,100235856	0,9229675
X2HDI	-0,99904	0,421718	-2,368983992	0,0496804
X3Index	7,259412	3,75713	1,932169727	0,0946196

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Коефіцієнт детермінації регресії за якістю здоров'я свідчить про високу якість моделі. Запропоновані незалежні змінні описують 73% варіативності залежної змінної. P-value характеризують статистичну значимість та дозволяють відкинути нульову гіпотезу для двох змінних. Вказані у таблиці 2.14 коефіцієнти є натуральними логарифмами відповідних величин і тому не мають фізичного визначення. Експонування показників та аналіз отриманих значень дозволяє зробити висновок, що люди позитивно оцінюють стан власного здоров'я у країнах із високими показниками рівня життя, освіченості та інших факторів, що характеризують розвиток людського капіталу. Одним із основних чинників, що зумовлює такий стан ми вважаємо якість інститутів соціального сектора.

Таблиця 2.15

## Параметри лінійної регресії за параметром «добробут»

Змінні моделі	Коефіцієнт регресії	Стандартна помилка	t-статистика Стьюдента	Статистична значущість коефіцієнтів регресії
Константа моделі	11,29206	7,76973	1,45333956	0,1894434
X1GDP	-0,50393	0,660839	-0,762554677	0,4706392
X2HDI	-0,58102	0,633401	-0,917302978	0,3894942
X3Index	11,64754	5,643042	2,064053008	0,0778976
Коефіцієнт детермінації R <sup>2</sup>	0,603225			

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Отже, зростання їх якості матиме позитивний вплив щодо покращання здоров'я людей. Також цікавий той факт, що оцінки індивідів щодо власного здоров'я не залежить від розміру ВВП країни.

Остання регресія свідчить про зростання ролі якості інститутів соціального сектора у оцінках власного добробуту людей, причому тільки ця незалежна змінна демонструє статистичну значимість. Такі висновки пояснюють результати опитування дослідження World Values Survey, де відсоток дуже щасливих та щасливих людей приблизно однаковий для країн, що кардинально різняться за показниками економічного розвитку (таблиця 2.16).

Таблиця 2.16

## Відчуття щастя за World Values Survey Wave

	Німеччина	Лівія	Нова Зеландія	Пакистан	Катар	Зімбабве	Тринідад і Тобаго	США
Дуже щасливий	23,1	38,5	33,7	45,6	56,4	39,4	54,2	36,1
Швидше задоволений	60,9	49	58,7	39,1	41,6	39,5	33,8	53,5
Не дуже щасливий	13,4	8,7	4,3	10,9	1,7	18,7	11,1	8,8
Зовсім не щасливий	1,5	2,9	0,7	4,2	0,3	2,5	0,9	1,2
Без відповіді	0,2	0,2	1,8	0,2	0	0	0	0,5
Не знаю	1	0,7	0,8	0	0	0	0	0
Дуже щасливий	2,046	2,131	841	1,2	1,06	1,499	999	2,232

*Джерело: побудовано автором на основі World Values Survey Wave*

Узагальнено методологію та результати оцінювання наведено на рисунку 2.15.

Оцінювання впливу соціального сектора, проведене на основі трьох складових: якість здоров'я, добробут та соціальна довіра і включення у політичне життя засвідчило прямий істотний зв'язок між індексом якості соціальних послуг та обраними індикаторами, що характеризують суб'єктивні оцінки якості здоров'я і добробуту. Тобто можна говорити в країнах, для яких проведено аналіз, соціальний сектор створює соціальну цінність. Соціальна довіра та включення у політичне життя навпаки – не залежить від розвитку



соціальної сектора, але демонструє залежність від розміру ВВП країни на душу населення.

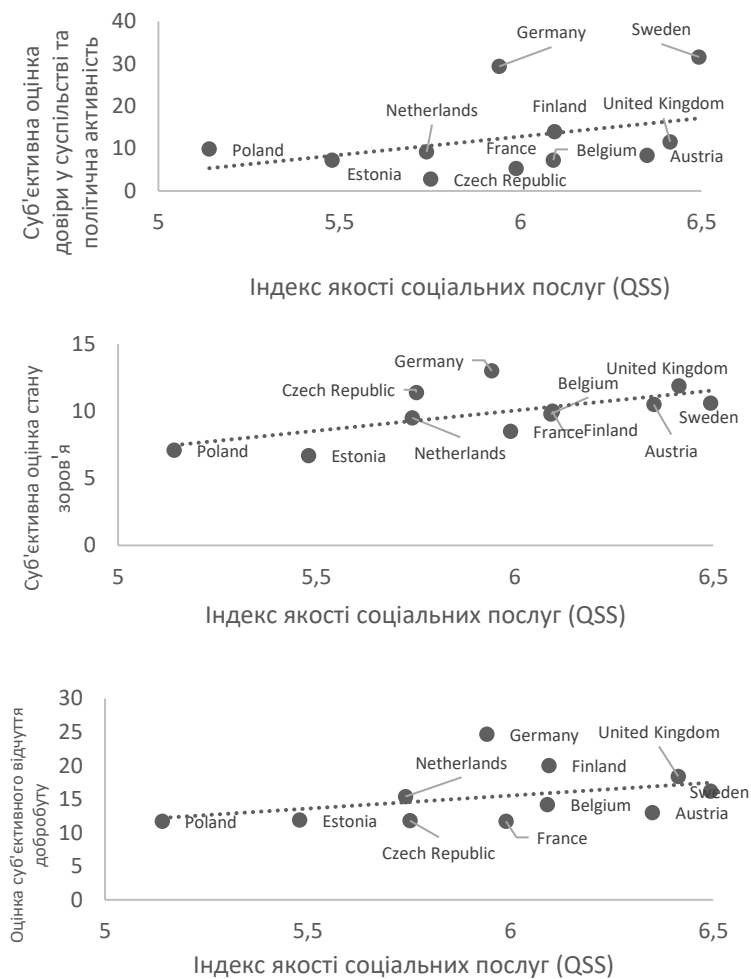


Рисунок 2.15 – Кореляція між індексом інституційної якості соціального сектора і індикаторами впливу на макрорівні

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Отже, отримані результати засвідчили наявність прямого істотного зв'язку між якістю інститутів соціального сектора національної економіки та рівнями здоров'я і добробуту населення, високий рівень відповідності рівня індексу *QSS* суб'єктивним оцінкам населення щодо якості надання соціальних послуг, що дозволяє використовувати індекс *QSS* як таргет в процесі реалізації державної економічної політики, який достатньо повно характеризує якість системи надання соціальних послуг.

Ми розуміємо, що проведені оцінки не дають вичерпної картини щодо впливу соціального сектора на економіку. Залишається багато питань, які потребують дослідження такі як зростання масштабів соціального підприємництва, активізації інвестицій соціального впливу та розвитку нових фінансових інструментів, ролі соціальної економіки в цілому. Проте статистично встановлений зв'язок між якістю інститутів соціального сектора та суб'єктивними оцінками добробуту згідно з концепцією інклюзивного економічного зростання дає підстави далі досліджувати цю актуальну проблему. Важливо усвідомлювати, що подальший прогрес у цьому залежить від ряду чинників, основним з яких ми вважаємо якість даних. Інформаційна складова займає центральне місце у системі взаємодії різних стейкхолдерів – забезпечує основу для прийняття рішень, дає підстави для компенсацій, впливає на перерозподіл ресурсів тощо. З огляду на таке місце і роль інформаційного забезпечення має бути сформована певна регулятивна рамка. Її призначення полягає передусім у включенні якомога більшої кількості учасників через використання загальних правил та підходів.

## **Висновки до розділу 2**

Виходячи з необхідності гармонізації економічного зростання та соціального прогресу національної економіки, а також забезпечення узгодженості їх інституційних вимірників, одним із таргетів прийняття державних економічних регуляторних рішень, визначення пріоритетів та державної економічної політики запропоновано вважати зростання інституційної якості соціального сектора національної економіки, яку визначено як комплексну характеристику здатності соціального сектора національної економіки забезпечувати надання соціальних публічних послуг у відповідності до економічно підтверджених державою соціальних гарантій, здатності інститутів соціального сектора національної економіки адекватно реагувати на зміни векторів економічного розвитку, узгодженості структури

інститутів соціального сектора з чинною інституційною структурою національної економіки загалом, здатності швидко трансформувати цю структуру без втрати динамічної стійкості. Такий підхід до трактування інституційної якості соціального сектора національної економіки дозволяє урахувати: 1) багатовимірність соціального сектора національної економіки; 2) динамічний характеру соціального та економічного розвитку; 3) зв'язки між інституційним середовищем національної економіки та соціального сектора. Крім того таке розуміння інституційної якості соціального сектора національної економіки дозволяє трансформувати концептуальне розуміння інституційної якості соціального сектора національної економіки у конкретні вимірники, що стануть основою для економічного прогнозування, прийняття державних регуляторних рішень тощо.

Одним із індикаторів, що може бути використаний в межах державної економічної політики як критерій оптимізації бюджетних витрат соціального спрямування, запропоновано вважати рівень соціально-економічної віддачі для національної економіки від функціонування системи надання соціальних послуг. В основу його розрахунку покладено індекс якості соціальних послуг, який розраховано методом головних компонент як узагальнюючу характеристику 20 кількісних характеристик результатів розвитку освіти (рівень освіченості, якість всіх рівнів освіти, тривалість обов'язкового навчання та рівень інтернаціоналізації освіти); охорони здоров'я (рівень народжуваності, смертності, захворюваності, тривалість життя та якість лікування); соціального захисту (соціальна вразливість через безробіття, дискримінацію та за віком). Набір параметрів сформовано таким чином, щоб урахувати різницю в економічному розвитку країн, у типі становлення їх інститутів, а також розвитку їх соціальних секторів.

З метою оцінювання динаміки економічного та соціального прогресу як траєкторії інклюзивного економічного зростання в Україні у порівнянні з іншими країнами проведено емпіричний аналіз конвергенції інституційної якості у поєднанні з аналізом економічної конвергенції. Для об'єктивного та

комплексного оцінювання процесів соціального розвитку досліджуваної сукупності країн аналіз конвергенції інституційної якості соціального сектора національної економіки проведено на основі показників інклюзивного економічного зростання, що характеризують якість неформальних інститутів соціального сектора національної економіки: індексу QSS (соціальний вимірник інклюзивного економічного зростання) та індексів соціального розвитку (інституційний вимірник інклюзивного економічного зростання). Останні розглядаються як чинник зростання ефективності функціонування національної економіки за рахунок скорочення трансакційних витрат, полегшення колективних дій та підвищення ефективності розподілу доходів та ресурсів.

За результатами встановлено наявність економічної конвергенції та відсутність конвергенції інституційної якості соціального сектора національної економіки свідчить про дивергенцію між соціальними та економічними результатами розвитку країн. Тому орієнтація на збільшення ВВП як ключового економічного результату є недостатньою для досягнення інклюзивного економічного зростання. Необхідна трансформація інститутів, що формують систему освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, тобто створення такої моделі соціального сектора національної економіки, яка б за інших рівних умов максимізувала його інституційну якість та збільшувала національне багатство. В контексті удосконалення державного регулювання системи надання соціальних послуг в Україні запропоновані у роботі соціальні та інституційні вимірники інклюзивного економічного зростання можуть бути використані для виявлення бенчмарків ефективних регуляторних інтервенцій з досвіду різних країн світу для прогнозування розвитку соціального сектора вітчизняної економіки, її структурного моделювання.

### **РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНІ, ІНСТИТУЦІЙНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

#### **3.1. Збалансованість соціального та економічного розвитку як передумова інклюзивного економічного зростання**

Збалансованість та гармонізованість розвитку соціального сектора є складною комплексною характеристикою, що поєднує як структурні, так і динамічні складові цього розвитку. Динамічні складові тісно пов'язані з питаннями конвергенції, яке ми дослідили у попередньому розділі дисертаційної роботи. Досліджуючи інституційні вимірники соціального сектора, ми виходимо із передумови, що його розвиток має відбуватися у напрямку наближення до інститутів кращої якості, оскільки процеси глобалізації передбачають наближення параметрів соціально-економічного розвитку різних країн. Розширення Європейського Союзу також передбачає конвергенцію інститутів, країн – членів та країн, що претендують на членство.

Однак для ефективного державного регулювання процесів соціального розвитку важливо розуміти структурні характеристики гармонізованості розвитку. Питання оцінювання поточного стану розвитку соціального сектора на основі структурних характеристик є вкрай актуальним, оскільки дає можливість визначити *status quo* і пріоритети подальшого стратегічного державного регулювання. У формуванні методологічного підґрунтя цього оцінювання ми керуємося, як було зазначено у першому розділі дисертаційної роботи, концепцією інклюзивного економічного зростання.

Дослідники проблеми інклюзивного зростання підкреслюють недостатність оцінок, адекватних потребам державного регулювання. Зазначають, що потреба у оцінках такого типу виникла у зв'язку з

поставленям завдань перед економічною політикою урядів щодо забезпечення інклюзивного зростання (Ramos, R., and Almeida R., 2013). ВВП на душу населення та середні доходи домогосподарств традиційно демонструють схожу динаміку протягом досить тривалих періодів. Однак специфічна структурна політика, що впливає на економічне зростання у різних країнах чинить різний вплив на показник ВВП на душу населення та показник реальних доходів населення, в тому числі відмінності спостерігаються для різних соціальних груп. Узагальнені результати праць Pacetti-Garr E., (2016), OECD (2016a, 2016c, 2018a) дозволяють виділити такі особливості:

- реформування, орієнтоване на зменшення регуляторних бар'єрів з метою зростання внутрішньої конкуренції, поживлення торгівлі та залучення прямих іноземних інвестицій, може призвести до збільшення доходів нижчого середнього класу більшою мірою, ніж його спричиняє ВВП на душу населення або середній дохід домогосподарств;
- зростання соціальної допомоги по безробіттю для осіб, що вже тривалий час мають статус безробітних та отримують допомогу, без супроводження додатковою підтримкою (пошук роботи, перенавчання, сприяння підприємництву тощо) може призвести до зниження рівня добробуту цієї соціальної групи, навіть попри зростання середнього доходу, що може мати місце у короткостроковому періоді.

Тобто у контексті забезпечення інклюзивного економічного зростання існує потреба аналізу не лише динаміки доходів, темпів зростання макроекономічних показників, впливу структурної політики на соціальні параметри розвитку національної економіки, а комплексного багатовимірного оцінювання взаємозв'язку між економічною політикою та рівнем життя, а також факторами, що його визначають.

Дані статистичних досліджень свідчать, що показник, який характеризує багатовимірний рівень життя зростає вищими темпами, ніж ВВП на душу

населення протягом 1995-2007 рр. в країнах ОЕСР. У середньому у цих країнах рівень життя зріс на 3,9% на рік порівняно зі зростанням усередненого ВВП на 2,3%. Це зумовлено тим, що поряд із зростанням доходів населення внаслідок стійкого зростання ВВП протягом досліджуваного періоду також падінням рівня безробіття, покращення стану здоров'я (зросла середня тривалість життя) (OECD, 2016a). Підвищення багатомірного рівня життя було нерівномірним для груп населення з різним рівнем доходів – найбільш вразливі групи населення найбільшою мірою відчули зростання нерівності доходів. Проте і падіння багатомірного показника рівня життя після кризи було досить суттєвим і перевищило показники падіння ВВП на душу населення в деяких країнах, що є свідченням негативного впливу економічної нерівності на рівень добробуту і актуалізує імплементацію механізмів інклюзивного економічного зростання, які мають зменшити негативний вплив неекономічних факторів на рівень добробуту населення.

Досліджуючи соціальний сектор з позицій інклюзивного економічного зростання, ми розглядаємо його як середовище, де формуються передумови для зміни рівня життя, добробуту населення у всіх його вимірниках: об'єктивному та суб'єктивному, а також для досягнення економічного зростання. Тому у цьому середовищі ми вважаємо за доцільне виділити три детермінанти: економічну, інституційну та соціальну (рис. 3.1.), дія яких у комплексі впливає на економічне зростання національної економіки.

Традиційно соціальний розвиток та його складові аналізуються через соціальний потенціал. Так, зокрема у Національній доповіді «Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів» (ДУ ІЕПСР НАН, 2014) розглядається формування соціального потенціалу з позиції забезпечення сталого розвитку. При цьому зазначається, що соціальна складова порівняно з економічною та екологічною є найменш дослідженою, а «її недооцінка негативно позначилась на використанні соціальних важелів впливу при становленні та запровадженні сталого розвитку» (ДУ ІЕПСР НАН, (2014: 108).



Рисунок 3.1 – Детермінанти інклюзивного економічного зростання

*Джерело: складено автором*

Структура соціального потенціалу за пропозиціями, викладеними у національній доповіді «Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів» формується із трьох складових:

- людський потенціал,
- соціальні відносини та інститути,
- соціальна сфера та інфраструктура.

Ми можемо характеризувати цей підхід як такий, що узгоджується з прийнятими нами теоретичними підходами, тому зупинимося на його аналізі більш детально. У цьому підході людський потенціал розглядається досить широко, а саме як сукупність таких потенціалів (ДУ ІЕПСР НАН (2014: 109):

- життєвого потенціалу (цінність життя, стан здоров'я, відтворення населення, тривалість життя, спосіб життя, рівень життя, соціальне відчуження, соціальне виключення, соціальне залучення, спроможність до адаптації, громадянська та соціальна активність, самозбереження, репродуктивне здоров'я, раціональне споживання);
- трудового та підприємницького потенціалів (трудова, економічна, підприємницька, інноваційна активність; особистий чинник виробництва; гідна праця; якість трудового життя; висока вартість



- робочої сили; цінності і мотивація праці; трудова самореалізація; людський капітал; професійно-кваліфікаційний потенціал; рівень трудових компетенцій; формування ефективного власника та працівника);
- освітнього потенціалу (рівень і структура освіти населення; кількість років, витрачених на навчання (освіта впродовж життя); комп'ютерна грамотність; використання Інтернету; професійна освіта; освітні послуги; якість освіти; екологічна освіта; екологізація життя і людини; знання іноземних мов; творча і соціальна активність; розвиненість інтернет-мереж);
  - духовного, соціально-психологічного, особистісного потенціалів (особиста відповідальність; духовність; стилі життя; соціальне самопочуття; особистісна культура; саморозвиток; свобода вибору; самоосвіта; самореалізація; раціональна поведінка людини; цінність людського життя; цінність роботи; цінність самопрояву; громадянська активність)

Широке охоплення значної кількості складових у межах людського потенціалу є важливим з теоретичного погляду, проте досить складним з точки зору методології оцінювання. Описані аспекти вимагають як оцінювання на основі об'єктивних індикаторів (рівень і структура освіти населення, кількість років, витрачених на навчання, використання Інтернету, вартість робочої сили, тривалість життя, рівень життя, репродуктивне здоров'я, раціональне споживання тощо), так і суб'єктивних оцінок, про які йшла мова у попередньому розділі роботи (цінність життя, духовність, соціальне самопочуття, саморозвиток, самоосвіта, самореалізація, цінність роботи; цінність самопрояву тощо).

Окремі аспекти є агрегованими, узагальненими характеристиками, що містять у собі наведені в тому чи іншому блоці, зокрема людський капітал містить і освітні характеристики (якість освіти, творчу і соціальна активність, професійно-кваліфікаційний потенціал, рівень трудових компетенцій тощо).

Соціальні відносини та інститути також представлені досить широко – соціальна довіра; соціальний капітал; соціальна відповідальність: держави, суспільства, влади, бізнесу; громадські об'єднання; соціальна інтеграція; згуртованість; суспільно-приватне партнерство; культура: екологічна, соціальна, правова, економічна, політична, інноваційна, організаційна, корпоративна, управлінська, гармонізація функцій держави та ринку; відновлення системи соціальних ліфтів; рівень патріотичності; здатність до самоорганізації ДУ ІЕПСР НАН (2014: 109). Вочевидь «Соціальні відносини та інститути» можна характеризувати як інституційну компоненту соціального потенціалу. Проте, якщо запропоновані компоненти покласти в основу оцінювання, то об'єктивно виникають певні методологічні суперечності, зокрема соціальний капітал традиційно розглядається як такий, що включає довіру, соціальну інтеграцію, здатність до самоорганізації.

У процесі оцінювання такої складової як «Соціальна сфера та інфраструктура» доцільно включати саме індикатори, що характеризують інфраструктуру компоненту, оскільки інші вимірники щодо окремих складових, зокрема освіти, логічно подавати в інших блоках, наприклад, якість освіти.

Запропонований підхід є комплексним, що дозволяє всебічно охарактеризувати його сутність та функціональні прояви, представити зв'язок окремих компонентів, що його формують. Однак використовувати описаний підхід для оцінювання структурних характеристик збалансованості та гармонізованості розвитку соціального сектора досить складно, адже запропоновані структурні складові соціального потенціалу представлені на «перетині» окремих сегментів соціального сектора національної економіки. Зокрема, методологічно складно оцінити ціннісні компоненти соціального потенціалу (цінність роботи, цінність самопрояву тощо) чи гармонізацію функцій держави та ринку у тому розумінні, як вони представлені.

Отже, беручи до уваги розглянутий підхід до структурування та оцінювання соціального потенціалу ми використаємо як основу для

розроблення методології оцінювання збалансованості розвитку соціального сектора національної економіки. Проведений аналіз дозволяє виокремити 3 ключові складові, які характеризують окремий аспект розвитку соціального сектора національної економіки:

1. Людський капітал, як економічний чинник розвитку національної економіки, якість якого безпосередньо залежить від розвитку соціального сектора.
2. Соціальний захист на ринку праці, що характеризує можливості економічного суб'єкта реалізувати свої знання, уміння компетентності в межах економічного середовища.
3. Соціальний капітал, який характеризує інституційну складову, зокрема якість неформальних інститутів соціального сектора.

Фокусування уваги на цих трьох компонентах відповідає теоретичній базі, у контексті якої доцільно досліджувати збалансованість розвитку соціального сектора національної економіки. Цією основою, на нашу думку, є функції соціальної держави, серед яких традиційно виокремлюють три основних (рис. 3.2):

1. Забезпечення найменш захищених верств населення через перерозподіл доходів – функція «Робіна Гуда». Суть цієї функції полягає у перерозподілі доходів на користь найменш захищених верств населення.
2. Страхування від низки соціальних ризиків (безробіття, хвороби тощо) створення механізмів накопичення коштів з метою відшкодування у разі настання страхового випадку – функція «скарбнички».
3. Розвиток людського капіталу через механізми соціального інвестування.

Різне співвідношення функцій у різних країнах зумовлене різними соціально-економічними, історичними, політичними та, навіть, культурними передумовами. Це співвідношення репрезентується системою соціального захисту – відмінностями у підходах до регулювання ринку праці, структурі

оподаткування доходів, структурі соціальних видатків, ступенем залучення приватного сектора до фінансування соціальної сфери, обсягами соціальних інвестицій тощо. І за цим співвідношенням можна виявити, до чого тяжіє соціальна держава – до підтримки незахищених верств населення через виплати, трансферти, грошові допомоги чи до стимулювання соціальної та економічної активності, що зменшує потенційні соціальні проблеми.



Рисунок 3.2 – Функції соціальної держави і спрямованість системи соціального захисту

*Джерело: складено автором*

Отже, оцінювання ступеня збалансованості та гармонізованості соціального сектора національної економіки ми будемо проводити на основі трьох визначених складових. Ми вважаємо це початковим етапом більш глибоких досліджень, зокрема визначення оптимальних параметрів розвитку соціального сектора, а також оцінювання ефективності державного регулювання соціального сектора у контексті інституційних змін, що відбуваються у національній економіці. Ці дослідження у подальшому мають

дати відповідь на питання, як інститути соціального сектора впливають на досягнення економічного прогресу, звідки йдуть імпульсом для трансформації економічної моделі і досягнення кращих показників зростання.

Ми також ставимо за мету оцінити, наскільки параметри соціального розвитку (соціальна інфраструктура, соціальний капітал та соціальний захист на ринку праці) залежить від рівня економічного розвитку країни.

Для реалізації цього завдання ми пропонуємо визначати відносний рівень втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки. З метою формалізації цього показника та аналізу факторів, що його визначають, ми пропонуємо модель представлену на рисунку 3.3.

Розвиток соціального сектора національної економіки окремої країни ми будемо оцінювати за допомогою Індексу розвитку соціального сектора (Social Sector Development Index) та визначати за трьома вимірами: розвиток соціального капіталу, розвиток соціальної інфраструктури, розвиток системи соціального захисту на ринку праці (рис. 3.3.)

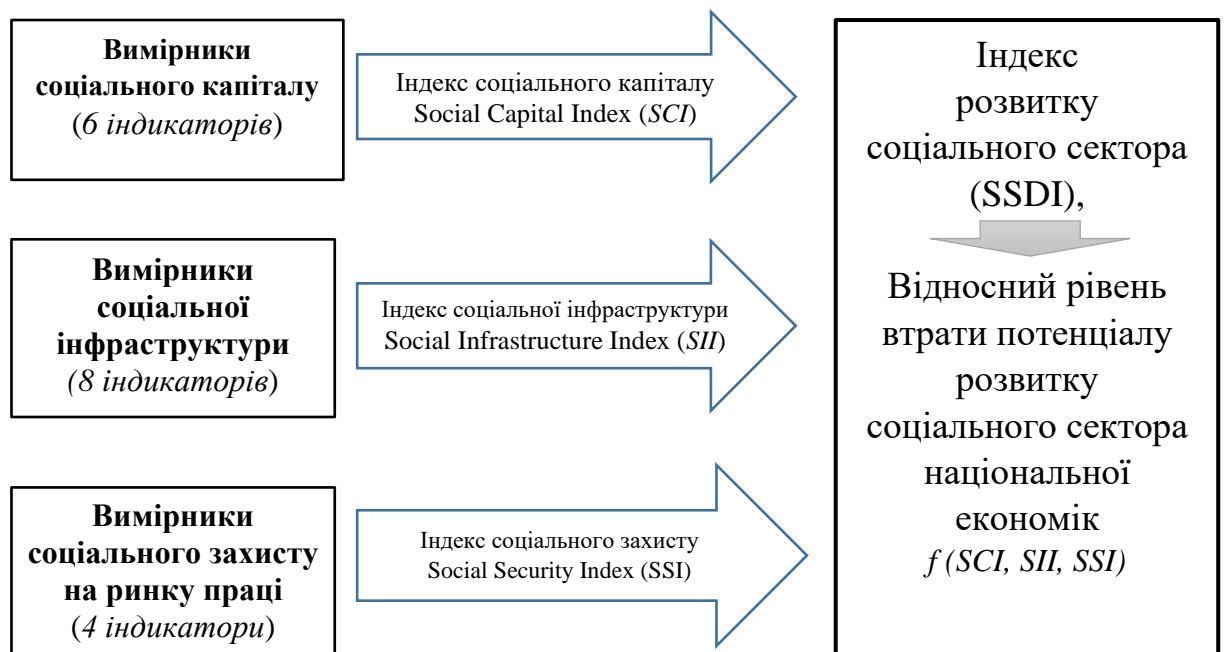


Рисунок 3.3 – Складові індексу розвитку соціального сектора та відносної втрати потенціалу розвитку соціального сектора

Джерело: складено автором

Соціальний капітал являє собою вимірник розвитку неформальних інститутів соціального сектора.

З моменту виникнення даного поняття підходи до його визначення змінювалися. Початково соціальний капітал розглядали як ресурс, що дозволяє реалізовувати інтереси осіб у процесі їх взаємодії (Baker, W. 1990). Наразі соціальний капітал визначають як здатність людей спільно працювати заради спільних цілей (Fukuyama F. 1995). Разом з ускладненням визначення соціального капіталу, також ускладнюються підходи до його вимірювання. Так, Claridge, T., (2004) дослідив генезу підходів до вимірювання соціального капіталу, які різні науковці використовували в емпіричних дослідженнях. У зв'язку з тим, що основні виміри соціального капіталу розглядаються як мережі соціальних відносин (структур), які побудовані на принципах довіри та взаємності. На сьогодні найкращі інструменти вимірювання соціального капіталу базуються на результатах основних складових цих відносин. Більш детально роль а місце соціального капіталу у національній економіці буде досліджена у наступному розділі дисертаційної роботи.

У цьому дослідженні у якості індикаторів розвитку соціального капіталу ми використовуємо Індекси Соціального Розвитку (Indices of Social Development), запропоновані групою дослідників Міжнародного інституту соціальних досліджень за технічної та фінансової підтримки Світового банку. Використовуючи індикатори із 25 джерел даних були розроблені індекси за 6 вимірами соціального розвитку, описані у попередньому розділі. Ці вимірники дозволяють, по-перше, оцінювати розвиток соціальних неформальних інститутів, які надають особам можливість максимально використовувати свої навички та ресурси задля забезпечення можливості жити повноцінним життям, по-друге, відстежувати глобальний прогрес у побудові та підтримці інститутів, які сприяють добробуту людей. І третьою перевагою запропонованого підходу до вимірювання соціального капіталу є те, що його використання дає можливість, порівнювати параметри розвитку соціального капіталу різних країн та визначати характеристики і параметри їх наближення.

Другим виміром збалансованості розвитку соціального сектора національної економіки ми обрали соціальну інфраструктуру.

Соціальна інфраструктура, як частина активів, що забезпечують надання соціальних послуг, позитивно впливає на економічне зростання та соціальний розвиток. Зростання соціальної інфраструктури генерує значну кількість явних і неявних ефектів, тому їх важко виміряти. За останні два десятиліття з'явилися дослідження, що визначають позитивний ефект інвестування у соціальний сектор, розвиток публічно-приватного партнерства. Проведені дослідження засвідчили, що чистий дохід від інвестицій у дошкільну освіту перевищує інвестиції у 2-2,6 рази, а програми раннього розвитку дають до 11 дол. США на 1 дол. США інвестицій. Розвиток інфраструктури охорони здоров'я зменшує різницю у тривалості життя для різних соціальних класів, зменшенню випадків важких хвороб, зменшенню показників смертності, зменшенню злочинності, зростанню можливостей працевлаштування. (Northern Ireland Assembly, 2017). Такі позитивні наслідки сприяють зростанню довіри, законності і порядку, стабільності і добробуту, що у підсумку виражається і у зростанні економічних показників розвитку національних економік. В тому числі розвиток соціальної інфраструктури забезпечує розвиток соціального капіталу (Casey S., 2005). Для України це питання постає особливо нагально у контексті регіонального розвитку та обмеженості бюджетних коштів для фінансування соціального сектора. Tyschenko V., Hubarjeva I., & Ostapenko V. (2016) наголошують на можливості та значному потенціалі державно-приватного партнерства для реалізації програм регіонального розвитку.

Третьою складовою у процесі оцінювання збалансованості та гармонізованості розвитку соціального сектора національної економіки ми визначили систему соціального захисту на ринку праці. Будь-яке суспільство має забезпечувати своїм громадянам захист на випадок виникнення життєвих ризиків. Під дією цих непередбачених обставин людина не може ефективно реалізовувати власні здібності та потребує допомоги у вигляді мінімального

доходу або допомоги у відновленні своєї працездатності. Системи соціального захисту різних країн, їх побудова, параметри охоплення населення програмами компенсації, відновлення та профілактики визначають ефективність їх функціонування.

Ми пропонуємо для оцінювання кожної складової здійснювати шляхом розрахунку відповідного індексу, що узагальнює (агрегує) значення набору показників в межах кожної з трьох запропонованих складових соціального сектора. Перелік індикаторів, що входять до складу кожного з індексів, наведені у додатку Б.

Для забезпечення зіставності індикаторів, що мають різні фізичні виміри, проведемо їх до нормованого вигляду, таким чином, щоб вони змінювались в межах від 0 до 1. При цьому найкращі значення індикаторів будуть наближатися до 1. В межах даної роботи ми не будемо встановлювати важливість кожного індикатора, що входять до відповідного індексу, а отже, їх вагомість приймаємо однаковою. Хоча за відповідного обґрунтування вагомості та значущості окремих показників (групи показників) є можливо включення вагових коефіцієнтів. В межах дослідження збалансованості розвитку вважаємо такі додаткові розрахунки є недоцільними.

Отже, отримавши три розрахункових індекси, ми визначимо агрегований індекс розвитку соціального сектора окремої країни – Social Sector Development Index (SSDI) у взаємодії трьох складових (рис. 3.4).

Цей індекс є вектором, норма якого визначає рівень інституційного розвитку соціального сектору країни, а його просторове положення в системі координат (SCI, SII, SSI), відповідно характеризує відносний рівень інституційного розвитку соціального сектору. Рівновіддаленість вектора SSDI від кожної з координат буде відповідати найбільшій розвиненості кожної складової інституційного розвитку соціального сектору країни. Наближення ж цього вектора до однієї з координат буде вказувати на більший рівень розвиненості цієї складової інституційного розвитку соціального сектору порівняно з іншими.



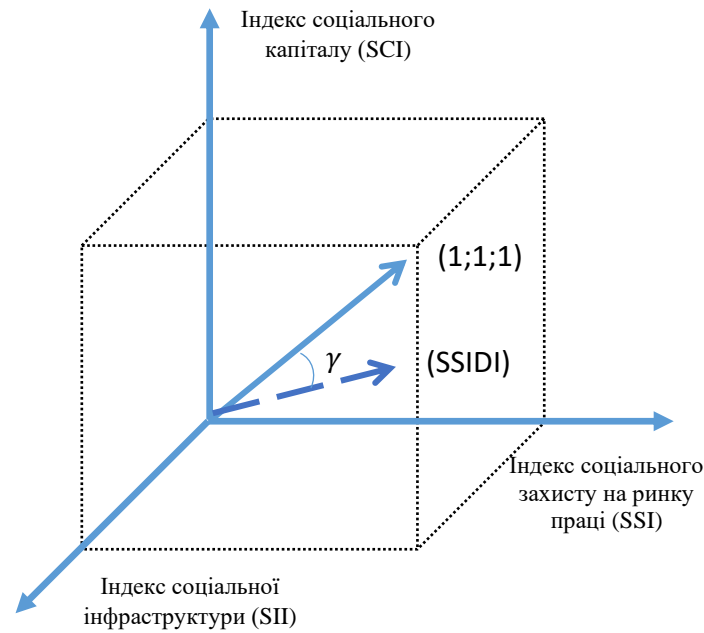


Рисунок 3.4– Відносна втрата потенціалу розвитку соціального сектора  
Джерело: побудовано автором

За допомогою отриманого вимірника ми можемо оцінювати відносний рівень втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки, що є індикатором рівня збалансованості його розвитку – чим менше отримане значення, тим меншим є відповідні втрати. Оскільки «ідеальний» вектор формується із значень обраної сукупності країн, то таку оцінку ми розглядаємо як відносну (отриману відносно інших країн, що включені до вибірки у процесі аналізу). Теоретично можлива ситуація, коли країна має нульове значення розриву – у випадку, якщо найкращі значення за усіма параметрами належать саме цій країні.

Отже, відносний рівень втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки будемо визначати як кут між вектором та нормою («ідеальним» вектором):

$$GAP_{ss} = \arccos \frac{SCI + SII + SSI}{\sqrt{3} \sqrt{(SCI^2 + SII^2 + SSI^2)}} \quad (3.1)$$

$$0 \leq GAP_{SS} \leq \arccos\left(\frac{1}{\sqrt{3}}\right) \quad (3.2)$$

$$\|1\| = \sqrt{(1^2 + 1^2 + 1^2)} \quad (3.3)$$

де *SII* – рівень розвитку соціальної інфраструктури (включено у розрахунок, оскільки соціальна інфраструктура як сукупність активів є своєрідним капітальним ресурсом розвитку соціального сектора національної економіки, що створює передумови одночасно і для довгострокового економічного зростання, і для соціального прогресу);

*SSI* – рівень соціального захисту на ринку праці (характеризує ступінь використання створеного у національній економіці людського капіталу, механізми убезпечення найменш захищених верств населення від соціальних та економічних ризиків, пов'язаних із втратою роботи чи працездатності; є засобом зменшення економічної нерівності, безробіття, що у комплексі формує соціально-економічний потенціал інклюзивного економічного зростання);

*SCI* – вимірник якості неформальних інститутів соціального сектора національної економіки, оцінений на основі Індексів соціального розвитку, оскільки ці індекси характеризують у тому числі соціальні зв'язки, які надають громадянам можливість максимально використовувати свої навички, сприяють зростанню економічної взаємодії, продуктивної зайнятості, ефективності національної економіки (внаслідок зменшення трансакційних витрат), зростанню соціального підприємництва, формуванню асоціативних форм підприємництва, зменшенню нерівності.

Чим менше отримане розрахункове значення, тим менше значення розриву. Отже, можна говорити про більший рівень збалансованості розвитку соціального сектору національної економіки.

Крім того, розраховані значення показника для різних країн можна порівнювати між собою встановивши за базу порівняння країну з мінімальним значенням розриву інституційного розвитку соціальної сфери.

Одним з важливих напрямів використання запропонованої методики є використання даних за отриманими індексами факторів, що його визначають та їх порівняння із середніми значеннями індикаторів за країнами з урахуванням рівня їх економічного розвитку.

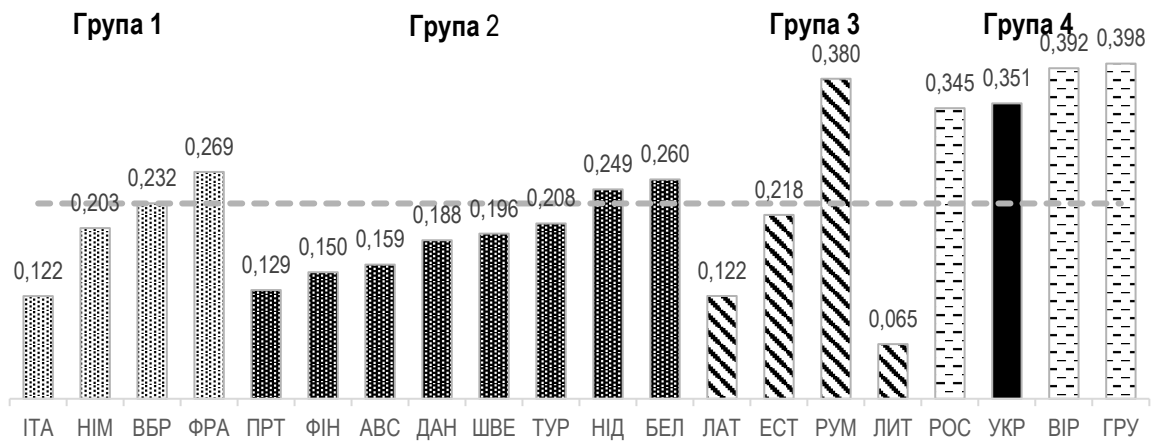
Відповідно до поставлених завдань, проаналізуємо вплив на отриманий показник відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки економічних, інституційних та соціальних факторів.

Першим етапом аналізу дослідимо, чи залежить збалансованість розвитку соціального сектора від рівня економічного розвитку країн. Для цього ми сформували базу даних із запропонованих 19 індикаторів розвитку соціального сектора країн, поділених за трьома вимірами для 20 країн. Для аналізу впливу рівня економічного розвитку країн на збалансованість розвитку соціального сектора країни були поділені на 4 групи. I група країн – економічно розвинуті країни Європи, які входять до складу G7 (Великобританія, Італія, Німеччина, Франція); II група – економічно розвинуті країни – члени Європейського Союзу (Австрія, Бельгія, Данія, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Швеція) та Туреччина; III група – країни нові члени Європейського Союзу (Естонія, Латвія, Литва, Румунія); IV група – пострадянські країни (Вірменія, Грузія, Україна і Російська Федерація).

Результати розрахунку значення відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки за країнами наведено на рисунку 3.5.

Країни розташовані відповідно до зростання значення відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки, починаючи з найменшого. Місце країни у цьому рейтингу визначене базуючись на двох складових:

- 1) абсолютних значеннях вимірників простору інституційного розвитку;
- 2) співвідношенні між цими показниками.



Позначення: ІТА – Італія, НІМ - Німеччина, ВБР- Великобританія, ФРА – Франція, ПРТ – Португалія, ФІН – Фінляндія, АВС – Австрія, ДАН – Данія, ШВЕ – Швеція, ТУР – Туреччина, НІД – Нідерланди, БЕЛ – Бельгія, ЛАТ- Латвія, ЕСТ – Естонія, РУМ – Румунія, ЛИТ – Литва, РОС – Російська Федерація, УКР – Україна, ВІР – Вірменія, ГРУ – Грузія

Рисунок 3.5 – Розраховані значення відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Так, найвище значення з-поміж країн, що аналізувалися, має Литва. Такий результат обумовлений гармонійним розвитком усіх трьох складових розвитку соціального сектора цієї країни. На другому місці серед аналізованих країн знаходиться Італія. Абсолютні значення індексів соціальної інфраструктури та соціального захисту вище, ніж у Литви. Однак при цьому розвиток соціальної інфраструктури Італії є вищим, що суттєво переважає інші дві складові розвитку соціального сектору, що включені в аналіз. Результати розрахунку показників для інших країн наведені на діаграмах у додатку В.

Для економічно розвинутих країн 1 групи середнє значення відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки становить 0,206 (таблиця 3.1).

Для них характерна пріоритетність розвитку соціального захисту серед інститутів соціального сектора. Середнє значення індексу по групі становить 0,84. Рівень соціального захисту громадян цих країн майже однаковий. Показник стандартного відхилення індексу соціального захисту в межах групи

знаходиться на рівні 0,06. На одному рівні знаходяться показники індекси соціального капіталу – в середньому 0,645 (стандартне відхилення 0,01).

Таблиця 3.1

Результати розрахунків відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки

Група	Країна	Позначення	SCI	SII	SSI	Значення розриву	
Група 1	Франція	FRA	0,6462	0,4198	0,8518	0,2693	
	Німеччина	DEU	0,6572	0,5290	0,8705	0,2026	
	Італія	ITA	0,6328	0,8533	0,7268	0,1219	
	Велика Британія	GBR	0,6447	0,4378	0,7996	0,2320	
	<i>Сер.по групі 1</i>			<i>0,6452</i>	<i>0,5600</i>	<i>0,8122</i>	<i>0,2064</i>
	<i>Ст.відхилення</i>			<i>0,0100</i>	<i>0,2013</i>	<i>0,0643</i>	<i>0,0626</i>
Група 2	Австрія	AUT	0,6378	0,5499	0,8073	0,1593	
	Бельгія	BEL	0,6429	0,4010	0,7987	0,2604	
	Данія	DNK	0,6961	0,5771	0,9123	0,1882	
	Фінляндія	FIN	0,6966	0,5899	0,8527	0,1502	
	Нідерланди	NLD	0,6589	0,4293	0,8236	0,2485	
	Португалія	PRT	0,6289	0,4796	0,6510	0,1290	
	Швеція	SWE	0,7053	0,5572	0,9076	0,1960	
	Турція	TUR	0,5291	0,3150	0,4980	0,2081	
	<i>Сер.по групі 2</i>			<i>0,6494</i>	<i>0,4874</i>	<i>0,7814</i>	<i>0,1925</i>
	<i>Ст.відхилення</i>			<i>0,0569</i>	<i>0,0985</i>	<i>0,1405</i>	<i>0,0462</i>
Група 3	Естонія	EST	0,6229	0,4530	0,7910	0,2182	
	Латвія	LVA	0,5981	0,5151	0,6960	0,1220	
	Литва	LTU	0,6003	0,5863	0,6781	0,0649	
	Румунія	ROU	0,5667	0,1841	0,4808	0,3798	
	<i>Сер.по групі 3</i>			<i>0,5970</i>	<i>0,4346</i>	<i>0,6615</i>	<i>0,1962</i>
	<i>Ст.відхилення</i>			<i>0,0231</i>	<i>0,1757</i>	<i>0,1302</i>	<i>0,1378</i>
Група 4	Вірменія	ARM	0,5713	0,3163	0,2105	0,3923	
	Грузія	GEO	0,5474	0,4721	0,1641	0,3978	
	Росія	RUS	0,5511	0,2333	0,6186	0,3449	
	Україна	UKR	0,5711	0,2100	0,4994	0,3506	
	<i>Сер.по групі 4</i>			<i>0,5602</i>	<i>0,3079</i>	<i>0,3732</i>	<i>0,3714</i>
	<i>Ст.відхилення</i>			<i>0,0127</i>	<i>0,1186</i>	<i>0,2209</i>	<i>0,0275</i>

*Джерело: складено автором на основі власних розрахунків*

Подібні тенденції розвитку інститутів соціального сектора характерні і для країн другої групи. Значення розриву розвитку соціального сектора національної економіки не суттєво менше – 0,1925. Найвище значення отримано в частині забезпечення соціального захисту на ринку праці з

середнім показником по групі 0,78. Тут спостерігається суттєва відмінність між країнами Північної та Південної Європи. Так, значення індексу соціального захисту на ринку праці у скандинавських країнах знаходиться на рівні 0,85-0,91, а у Португалії – 0,65. На другому місці знаходиться розвиток соціального капіталу. Середнє значення відповідного індексу становить 0,649.

Однаковий рівень показника соціального капіталу для країн першої та другої групи можна пояснити тим, що ці країни за виключенням Туреччини є членами Європейського Союзу. Процеси гармонізації усіх сфер суспільно-економічного життя, формування єдиних формальних інститутів, сприйняття єдиних цінностей в країнах – членах ЄС можуть пояснювати майже ідентичне значення розвитку соціального капіталу цих країн. Безумовно, це твердження потребує додаткового дослідження, що виходить за межі завдань цього дослідження.

В цілому розвиток соціального сектора країн третьої групи можна також оцінити як збалансований. Середнє значення розриву розвитку соціального сектора національної економіки по групі становить 0,1962. Єдині історичні, суспільно-економічні умови розвитку прибалтійських країн визначили близькі значення відповідних індексів між країнами. Високі показники стандартного відхилення по третій групі зумовлюються показниками розвитку соціального сектора Румунії, де значення індексів соціальної інфраструктури та соціального захисту суттєво менші.

Для пострадянських країн характерна розбалансованість у розвитку соціальної сфери. Значення показників між країнами також суттєво різняться. Для Вірменії та Грузії характерні відносно високі показники розвитку соціальної інфраструктури, але при цьому значення індексу соціального захисту на ринку праці є найнижчими з усіх країн. Для України та Російської Федерації соціальний захист на ринку праці має один з найвищих пріоритетів, але показники розвитку соціальної інфраструктури є найнижчими. Значення розриву розвитку соціального сектора національної економіки по групі становить майже удвічі більший ніж показники для інших груп країн.

Отже, наявність відносного рівня втрати ВВП внаслідок неповного є достатньо репрезентативним для відносної оцінки країн за рівнем розвитку їхніх соціальних секторів. Проте для реалізації державного регулювання соціального сектора національної економіки необхідно сформувати відповідні абсолютні індикатори в межах наявної національної статистики (статистики національних рахунків, грошово-кредитної статистики, статистики державних фінансів).

Розглядаючи соціальний сектор передусім як чинник розвитку людського капіталу, економічний зміст відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки ми визначаємо передусім з позиції його макроекономічного впливу. Ми пропонуємо показник відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки ( $GAP_{SS}$ ) взяти як основу для оцінювання відповідних втрат ВВП на рівні економіки, для оцінки якого визначати індикативне значення ВВП-розриву на душу населення.

Такий підхід в теоретичній базі та методологічних передумовах узгоджується з поняттям розриву ВВП. Аналіз останніх публікацій з даної проблематики дозволяє виділити три підходи до розуміння розриву ВВП:

1. Традиційний підхід, що визначає розрив ВВП з точки зору макроекономічної рівноваги.
2. Підхід, що розглядає розрив ВВП на глобальному рівні.
3. Компаративний підхід, згідно якого розрив ВВП є характеристикою різниці у розмірі ВВП окремих країн.

Для формування чіткого теоретичного підґрунтя запропонованого нами показника індикативне значення ВВП-розриву, зупинимося на кожному з цих підходів.

Традиційний підхід, що по суті розглядає розрив ВВП як індикатор для вибору типу економічної політики державного регулювання національної економіки. Згідно цього підходу розрив ВВП визначають як різницю між

фактичним ВВП (випуском – output) та його потенційним значенням, що, як правило, розраховується у відсотковому вираженні.

Питання розрахунку потенційного ВВП є досить складним, оскільки цей показник не є таким, що статистично спостерігається, отже, будь-які оцінки будуть мати ймовірнісний характер. Зокрема, Billmeier A. (2009) називає розрив ВВП приви́дом, якого необхідно спіймати, маючи в арсеналі статистичні та економетричні моделі.

Потенційний ВВП як правило визначають як максимальну кількість випуску товарів, робіт, послуг у національній економіці, що досягається в умовах повної зайнятості (природнього рівня безробіття). Саме з цих позицій потенційний ВВП розглядають як максимальну виробничу потужність економіки. Наявність розриву ВВП традиційно розглядають як свідчення неефективності функціонування національної економіки.

Згідно цього підходу показник потенційного ВВП так само як і розрив ВВП є досить важливими у контексті регулювання економіки, оскільки власне розрив ВВП розглядають як індикатор наявних дисбалансів між сукупним попитом та сукупною пропозицією, а динаміка розриву ВВП є сама по собі репрезентативною з точки зору оцінювання стану бізнес-середовища. Також у цьому контексті розрив ВВП є важливим елементом, що пояснює взаємозв'язок між функціонуванням національної економіки та інфляцією. Зокрема значення цього показника (додатне чи і від'ємне) є свідченням або наявних, або потенційних проблем в економіці. Від'ємний розрив ВВП свідчить, як правило, про недовикористання наявного трудового потенціалу через циклічне безробіття, тобто економіка не повністю використовує наявний у ній людський капітал. Додатній розрив ВВП, тобто перевищення фактичного ВВП над його потенційним значенням, є також негативним явищем, оскільки свідчить про надмірний попит, що створює так званий інфляційний тиск на економіку. Це має місце на фазі підйому, коли за умови сприятливої зовнішньої кон'юнктури формуються передумови для зростання платоспроможного попиту, що стимулює внутрішню пропозицію, яка і



створює відповідне додатне значення розриву ВВП. Тоді як від'ємні розриви ВВП характерні для фази рецесії та спаду, що спостерігаються особливо після глибоких економічних спадів. Державне регулювання у цьому випадку може бути орієнтоване на експансіоністську фіскальну політику, що має на меті стимулювати сукупний попит за рахунок збільшення державних витрат або зниження податків. Отже, з точки зору макроекономічної рівноваги найбільш прийнятною є ситуація, коли розрив ВВП дорівнює нулю.

Для оцінювання розриву ВВП на національному рівні традиційно використовуються такі методи:

- методи виробничих функцій, що передбачають оцінювання загального випуску за факторами виробництва (робочої сили та капіталу) та показниками загальної факторної продуктивності;
- методи експертного оцінювання, що визначають довгострокові очікування щодо зростання (п'ятирічні прогнози економічного зростання);
- статистичні методи (статистичні фільтри, в тому числі моноваріантні або багатоваріантні фільтри).

Застосування того чи іншого методу залежить від конкретної мети. Методологія виробничих функцій передбачає використання прогнозних оцінок факторів, що впливають на довгострокове зростання (сукупної пропозиції у довгостроковому періоді), які власне теж можуть мати похибки у процесі оцінювання. Експертне оцінювання довгострокових очікувань формує додаткову інформацію, проте ймовірність суб'єктивних суджень експертів потребує застосування інших підходів для порівняння. Моноваріантні фільтри передбачають використання ковзної середньої, отриманої на базі фактичних показників за попередні періоди. Як зазначають експерти Світового банку (Global Economic Prospects, 2018), існує ймовірність, що з використанням фільтрів буде недооцінена реальна величина втрат, що виникають внаслідок безробіття.

Отже, застосування будь-якого методу оцінювання матиме свої недоліки, оскільки кожен з них містить елемент випадковості та/або невизначеності. Остання зумовлена тим, оскільки основні взаємозв'язки у національній економіці, її структура зазнають змін, які у розвиток технологій та доступу до інформації відбуваються частіше і є більш глибокими.

*ВВП розрив у глобальному контексті.*

Цей підхід є продовженням попереднього, оскільки використовує описану методологію оцінювання розриву ВВП, застосовуючи її для глобальної економіки. Тобто глобальний розрив ВВП являє собою різницю між розміром фактичного світового випуску та його потенційним значенням. Аналогічно до розуміння розриву ВВП на національному рівні додатний розрив світового виробництва є свідченням надмірного попиту у глобальній економіці, а від'ємне його значення – про недовикористання людського капіталу у глобальному масштабі. На актуальності використання цього показника як індикатора руху світової економіки та стану кон'юнктури світового ринку наголошують міжнародні фінансові організації зокрема Світовий банк (Global Economic Prospect, 2018).

Для національних економік показник глобального розриву ВВП є додатковим індикатором, що визначає позиції країни, її перспективи щодо інфляції, стану зовнішньої торгівлі тощо.

Так само як і для національного рівня наявність значного негативного глобального розриву у виробництві потребує посилення регулюючих дій, координації міжнародної політики. Наприклад, зобов'язання Великої двадцятки щодо фіскального стимулювання, прийняті у 2009 році були досягнуті на базі того, що глобальна економіка внаслідок фінансової кризи суттєво втратила, а безробіття та дефляційний тиск продовжували зростати (Global Economic Prospect (2018: 8).

Вимірювання розриву у виробництві на глобальному рівні є ще більш складним порівняно з оцінюванням розриву ВВП на національному рівні.

Оскільки виникає проблема агрегування даних, урахування впливу конкретної економіки на розвиток глобальної тощо.

Однак, експерти припускають, що в умовах зростання рівня глобалізації та інтеграції національних економік у світову, важливість глобального розриву ВВП буде зростати саме з позиції його впливу на формування економічної політики регулювання національних економік.

*Компаративний підхід до розуміння розриву ВВП.*

У науковій літературі також є інше трактування поняття «розрив ВВП». Зокрема цей термін використовують як характеристику різниці (розриву) у розмірі ВВП країн, причому використовується саме не показник ВВП на душу населення, а загальний розмір ВВП, що створюється відповідними національними економіками. На нашу думку, у такому тлумаченні розрив ВВП може розглядатися як вимірник, який можна покласти в основу дослідження процесу економічної конвергенції країн.

Важливо зазначити, що показник розриву ВВП є важливим саме з позиції формування стратегії державного регулювання, оскільки його значення характеризує, наскільки поточний рівень та обсяг виробництва наближений до довгострокового потенціалу економіки. Саме довгострокова операціональність з нашої точки зору має бути врахована при формуванні інструментарію регулювання соціального сектора національної економіки. Аналіз розриву ВВП безпосередньо пов'язаний з аналізом рівня безробіття, саме з цієї причини показник такого типу можна вважати репрезентативним як аналітичний інструмент в межах політики інклюзивного економічного зростання.

У цьому дослідженні ми використовуємо теоретичне поняття розриву ВВП, що характеризує його як різницю між потенційним значенням ВВП, отриманим за умови повної зайнятості, та його фактичним значенням. Проте найбільш складним завданням є оцінювання потенційного значення ВВП.

Отже, з метою забезпечення науково-аналітичного підґрунтя державного регулювання соціального сектора національної економіки ми

пропонуємо оцінювання збалансованості розвитку соціального сектора національної економіки здійснювати за двома напрямками:

- за потенційно можливими втратами національної економіки внаслідок неповного використання людського капіталу через незбалансованість розвитку соціального сектора;
- за комплементарністю інститутів соціального сектора національної економіки, тобто їх відповідністю загальній інституційній структурі, зокрема базовим інститутам, оціненим на основі індикаторів ефективності державного регулювання (WGI).

Отже, вартісною характеристикою потенційно можливих втрат національної економіки через незбалансованість розвитку соціального сектора пропонуємо індикативне значення ВВП-розриву на душу населення, що визначається як:

$$GAP_{GDP}^{ind} = \frac{GDP_{per\ cap}}{(1-GAP_{SS})} \cdot GAP_{SS}, \quad (3.4)$$

де  $GAP_{GDP}^{ind}$  – індикативне значення ВВП-розриву на душу населення, грош. од.;

$GAP_{per\ cap}$  – фактичне значення ВВП на душу населення, грош. од.;

$GAP_{SS}$  – відносний рівень втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки ( $0 < GAP_{SS} < 1$ ).

Відносний рівень втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки ми вважаємо за доцільне використовувати як індикатор результативності державного регулювання соціального сектора національної економіки як самостійно для кожної країни, так і у порівнянні з іншими країнами. Індикативне значення ВВП-розриву на душу населення як абсолютний показник ми пропонуємо використовувати у макроекономічному плануванні та прогнозуванні, зокрема в частині оцінювання впливу

соціального сектора на розвиток національної економіки. Результати розрахунку значення ВВП-розриву наведені на рис. 3.6

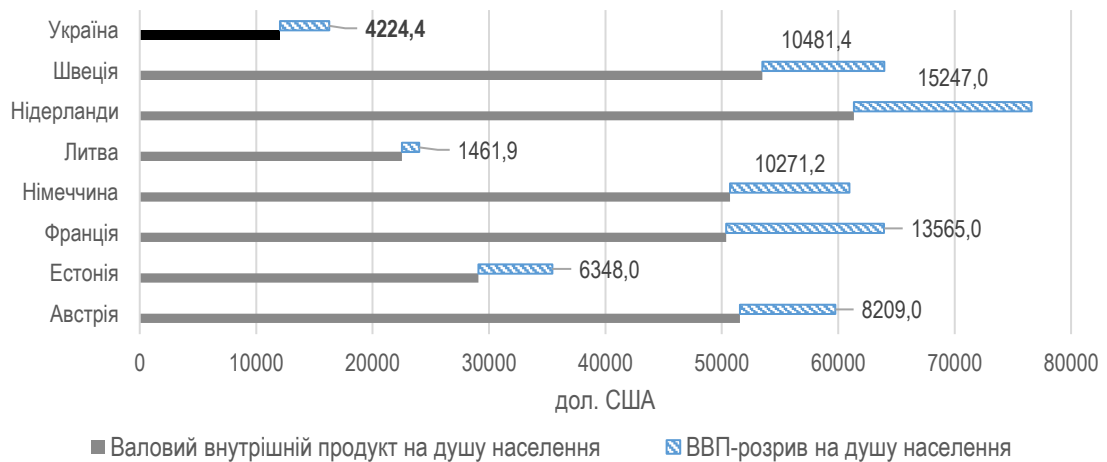


Рисунок 3.6 – Результати розрахунку індикативного значення ВВП-розриву

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Отже, за результатами дослідження можна зробити такі висновки:

1. Для країн першої групи середнє значення відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора склало 0,206. Показник стандартного відхилення в межах групи складає 0,06, що свідчить про приблизно однаковий рівень розвитку соціального сектору цих країн. Аналіз складових, що формують показник  $GAP_{SS}$ , свідчить, що для цієї групи країн основним чинником, що зумовлює індикативне значення ВВП-розриву, є ефективна система соціального захисту на ринку праці.

2. Країни другої групи мають розбіжність у значеннях субіндексів, які використовуються у розрахунку відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора склало, між країнами Північної та Південної Європи (значення SSI у скандинавських країнах знаходиться на рівні 0,85-0,91, а в Португалії – на рівні 0,65), що свідчить про різні пріоритети державного регулювання соціального сектора у цих країнах. Це означає, що для зменшення індикативного значення індикативного ВВП-розриву у Португалії

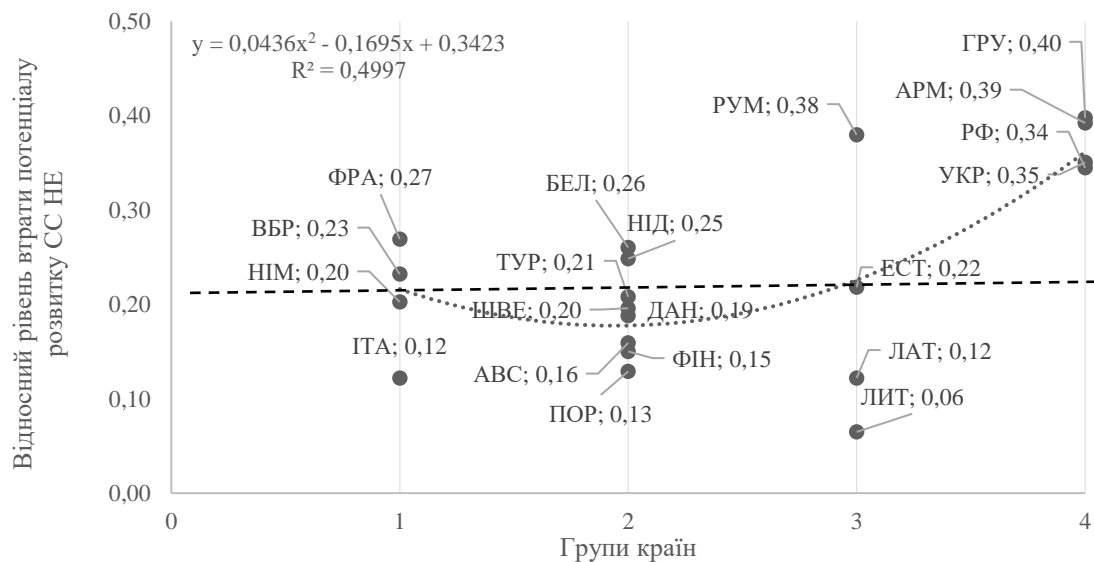
пріоритетним напрямом державного регулювання соціального сектора має стати розбудова системи соціального захисту на ринку праці, тоді як у скандинавських країнах – розвиток соціальної інфраструктури. Рівень розвитку соціального капіталу у країнах першої та другої групи є приблизно однаковим, що пояснюється їх членством у Європейському Союзі.

3. Для третьої групи країн значення  $GAP_{SS}$  склало 0,1962, що є несуттєво більшим порівняно з другою групою. Прибалтійські країни мають приблизно однакові розрахункові значення відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора склало, що пояснюється єдиними історичними та суспільно-економічними умовами їх розвитку. Румунія демонструє суттєво менші значення субіндексів та  $GAP_{SS}$  в цілому. Найбільш вагомим чинником впливу на індикативне значення індикативного ВВП-розриву для цієї країни є удосконалення соціальної інфраструктури, що і має стати пріоритетом державного регулювання соціального сектора національної економіки.

4. Країни четвертої групи демонструють суттєву різницю у значеннях субіндексів. Для Вірменії та Грузії характерні відносно високі показники розвитку соціальної інфраструктури, але при цьому значення субіндексу соціального захисту на ринку праці є найнижчими з усіх країн, для України та Російської Федерації навпаки – субіндекс розвитку соціальної інфраструктури є найнижчим. Середнє значення  $GAP_{SS}$  по четвертій групі країн (0,37) є майже удвічі більшим, ніж для інших груп країн.

### 3.2 Аналіз впливу економічних, інституційних та соціальних чинників на збалансованість розвитку соціального сектора національної економіки

Оцінивши значення відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки для аналізованої групи країн, ми дослідили, чи є зв'язок між цим показником та рівнем економічного розвитку країн, що віднесені до певної групи (рис. 3.7).



Позначення : ЛИТ - Литва; ІТА - Італія; ЛАН - Латвія; ПОР - Португалія; ФІН – Фінляндія; АВС - Австрія; ДАН - Данія; ШВЕ - Швеція; НІМ - Німеччина; ТУР - Туреччина; ЕСТ - Естонія; ВБР - Об'єднане Королівство; НІД - Нідерланди; БЕЛ - Бельгія; ФРА - Франція; РФ - Російська Федерація; УКР - Україна; РУМ - Румунія; ВІР - Вірменія; ГРУ - Грузія; пунктирна лінія - медіану значень показника відносного рівня втрати потенціалу розвитку СС НЕ, лінія з точок – лінія тренду

Рисунок 3.7 – Розподіл країн відповідно до значень показника відносного рівня втрати потенціалу розвитку СС НЕ

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Аналіз розрахованих значень показників відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки та побудована поліноміальна модель апроксимації 2 ступеня свідчить про

існування тенденції щодо зменшення показника втрат при переході від 4 групи послідовно до третьої та другої групи. Темпи зменшення знижуються. Цікавим є той факт, що рівень втрат потенціалу соціального сектора національної економіки при переході від другої до 1 групи зростає. Також найнижче значення втрат демонструє Литва (3 група). Пунктирною лінією на рисунку 3.7 показана медіана значення відносного рівня втрати потенціалу соціального сектора національної економіки, що міститься всередині значень за країнами вибірки та ділить її навпіл. Таке значення краще описує центральні тенденції зміни рівня втрати потенціалу соціального сектора національної економіки, оскільки розподіл показників вибірки дещо відрізняється від нормального закону розподілу.

Таким чином показники відносного рівня втрати потенціалу соціального сектора національної економіки менше за медіану, значення якої дорівнює 0,21, демонструють 2 країни (50%) – третьої групи (Латвія, Литва), 6 (75%) країн – другої групи (Швеція, Финляндія, Данія, Австрія, Туреччина, Португалія), 1 країна (25%) – першої групи (Італія). Усі країни 4 групи мають найвищий рівень втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки.

Для пояснення таких характеристик перейти від параметрі, що характеризують виключно економічний розвиток до аналізу параметрів, які ми включили в оцінювання: розвиток соціальної інфраструктури, соціального захисту на ринку праці та соціального капіталу. Це дасть можливість визначити «джерело» втрати потенціалу розвитку соціального сектора відповідної країни та встановити відповідні пріоритети державного регулювання.

З цією метою ми провели частотний аналіз показників, які характеризують збалансованість розвитку соціального сектора національної економіки країн, включених до вибірки (SSI – індекс розвитку соціального захисту на ринку праці; SSI – індекс розвитку соціальної інфраструктури; SCI – індекс розвитку соціального капіталу), результати якого подано на рис. 3.8.



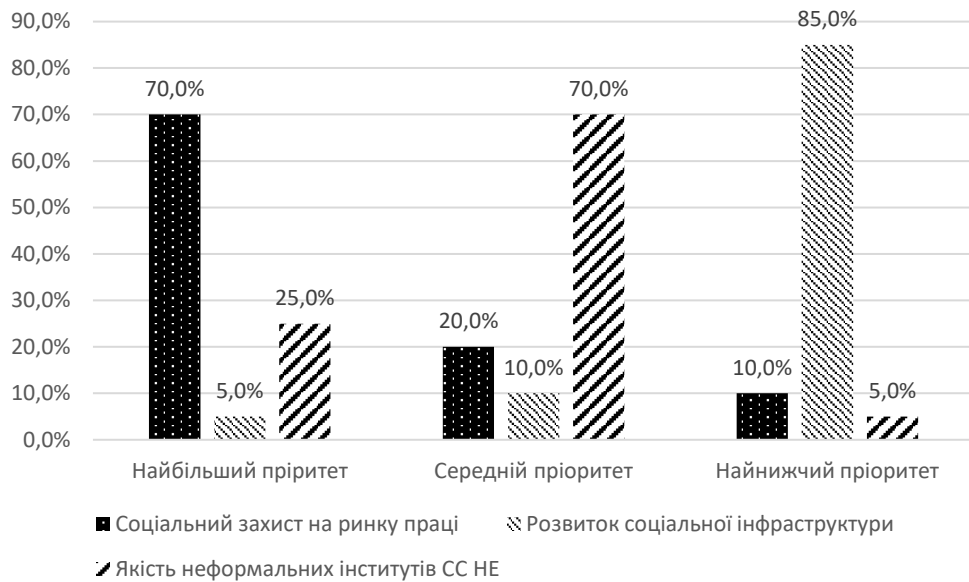


Рисунок 3.8 – Розподіл показників збалансованості розвитку соціального сектора національної економіки за усіма країнами вибірки  
*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Це дало можливість оцінити поточний стан розвитку соціального сектора за окремими складовими. Таким чином, аналізуючи дані за всіма країнами вибірки, ми встановили, що у 70% випадків країни серед зазначених вимірів найвищі значення індексів стосувались розвитку систем соціального захисту на ринку праці. 20% країн мають найвищі показники розвитку соціальної інфраструктури. Тільки 10% країн мають найвищі значення розвитку соціального капіталу. Аналогічні розрахунки були проведені для перших 5 країн, що мають найнижчий рівень втрати потенціалу розвитку соціального сектора, та останніх 5 країн, відповідно, з найвищими показниками втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки. Результати наведені у таблиці 3.2.

Як зазначалось вище, соціальний сектор є складним за будовою, характеризується великою кількістю суб'єктів та зав'язків між ними, які втілені в оцінках розвитку конкретних складових, тому аналіз за одним показником не є репрезентативним.

Таблиця 3.2

Розподіл країн за значенням параметрів, що враховано оцінюванні  
збалансованості розвитку соціального сектора

Рівень показника	Індекс соціального захисту на ринку праці	Індекс розвитку соціальної інфраструктури	Індекс розвитку соціального капіталу
П'ять країн з найменшим рівнем відносної втрати потенціалу соціального сектора (Литва, Італія, Латвія, Португалія, Фінляндія)			
Високий	80,0%	20,0%	0,0%
Середній	20,0%	0,0%	80,0%
Низький	0,0%	80,0%	20,0%
П'ять країн з найвищим рівнем відносної втрати потенціалу соціального сектора (Російська Федерація, Україна, Румунія, Вірменія, Грузія)			
Високий	20,0%	0,0%	80,0%
Середній	40,0%	40,0%	20,0%
Низький	40,0%	60,0%	0,0%

*Джерело: побудовано автором на базі власних розрахунків*

Для оперціоналізації отриманих даних, ми класифікували країни залежно від рівня показників що у сукупності формують певну модель структурної збалансованості розвитку соціального сектора (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3

Модель структурної збалансованості розвитку соціального сектора країн

Моделі	Індекс розвитку соціального капіталу	Індекс розвитку соціальної інфраструктури	Індекс соціального захисту на ринку праці	Країни
Модель 1	Високий	Середній	Низький	Вірменія, Грузія
Модель 2	Середній	Низький	Високий	Австрія, Бельгія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина Латвія, Литва, Нідерланди, Португалія, Російська Федерація, Швеція, Об'єднане Королівство
Модель 3	Низький	Високий	Середній	Італія
Модель 4	Високий	Низький	Середній	Україна, Румунія, Туреччина

*Джерело: побудовано автором на базі власних розрахунків*

З метою оцінки впливу цих моделей на економічні результати побудуємо регресійну модель без обмежень, у якій здійснимо кодування

зазначених моделей за допомогою фіктивних змінних. Модель має вигляд вигляду:

$$\text{LnGDP} = a_0 + b_1 C_{1i} + b_2 C_{2i} + b_3 C_{3i} + \varepsilon, \quad (3.4)$$

Де  $\text{LnGDP}$  – натуральний логарифм валового внутрішнього продукту;

$a_0$  – константа регресії, відповідає середньому значенню логарифму ВВП країн, що мають четверту модель;

$b_1, b_2, b_3$  – коефіцієнти регресії, показують коефіцієнт зростання/зменшення відносно середнього значенню логарифму ВВП країн, що мають четверту модель при застосуванні моделей, закодованих відповідно  $C_1, C_2, C_3$ ;

$i$  – країна досліджуваної вибірки;

$\varepsilon$  – похибка рівняння регресії;

$C_{1i}$  – фіктивна змінна «Модель 1»:

$$C_{1i} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } i \text{ – та країна використовує модель 1} \\ 0, & \text{якщо } i \text{ – та країн використовує модель 2} \\ 0, & \text{якщо } i \text{ – та країна використовує модель 3} \end{cases} \quad (3.5)$$

$C_{2i}$  – фіктивна змінна «Модель 2»:

$$C_{2i} = \begin{cases} 0, & \text{якщо } i \text{ – та країна використовує модель 1} \\ 1, & \text{якщо } i \text{ – та країн використовує модель 2} \\ 0, & \text{якщо } i \text{ – та країна використовує модель 3} \end{cases} \quad (3.6)$$

$C_{3i}$  – фіктивна змінна «Модель 3»:

$$C_{3i} = \begin{cases} 0, & \text{якщо } i \text{ – та країна використовує модель 1} \\ 1, & \text{якщо } i \text{ – та країн використовує модель 2} \\ 0, & \text{якщо } i \text{ – та країна використовує модель 3} \end{cases} \quad (3.7)$$

Відповідно рівняння 3.4. для кожної моделі матиме вигляд:

– для моделі 1:

$$\begin{aligned} \widehat{\text{LnGDP}} &= a_0 + \widehat{b}_1 C_{1i} + \widehat{b}_2 C_{2i} + \widehat{b}_3 C_{3i} = a_0 + \widehat{b}_1 \times 1 + \widehat{b}_2 \times 0 + \widehat{b}_3 \times 0 = \\ &= a_0 + \widehat{b}_1 \end{aligned} \quad (3.8)$$

– для моделі 2:

$$\begin{aligned} \widehat{\text{LnGDP}} &= a_0 + \widehat{b}_1 C_{1i} + \widehat{b}_2 C_{2i} + \widehat{b}_3 C_{3i} = a_0 + \widehat{b}_1 \times 0 + \widehat{b}_2 \times 1 + \widehat{b}_3 \times 0 = \\ &= a_0 + \widehat{b}_2 \end{aligned} \quad (3.9)$$

– Для моделі 3:

$$\begin{aligned} \widehat{\text{LnGDP}} &= a_0 + \widehat{b}_1 C_{1i} + \widehat{b}_2 C_{2i} + \widehat{b}_3 C_{3i} = a_0 + \widehat{b}_1 \times 0 + \widehat{b}_2 \times 0 + \widehat{b}_3 \times 1 = \\ &= a_0 + \widehat{b}_3 \end{aligned} \quad (3.10)$$

В результаті оцінки коефіцієнтів регресії була побудована модель

$$\text{LnGDP} = 9,621 - 0,63C_{1i} + 0,829C_{2i} + 0,819C_{3i} \quad (3.11)$$

Якісні параметри регресійної моделі та статистична значущість отриманих оцінок наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Регресійна модель та статистична значущість отриманих оцінок

Параметри моделі	Значення коефіцієнтів регресії	Стандартна помилка	Статистична значущість коефіцієнтів
Константа регресії	9,621557	0,175145	0,00
Коефіцієнт регресії $b_1$	-0,63603	0,276928	0,03
Коефіцієнт регресії $b_2$	0,829663	0,193	0,000
Коефіцієнт регресії $b_3$	0,819004	0,35029	0,03
Коефіцієнт детермінації ( $R^2$ )	0,76		

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

За результатами регресії найкращими є Модель 2 та Модель 3. Країни з моделлю 2, та 3 мають ВВП середньому приблизно на 9,25% та 8,51% відповідно вище за середній ВВП країн з 4 моделлю. Найгірший варіант – модель 1. Країни, що застосовують модель 1 мають ВВП на 6,54% менше ніж решта. Запропонований підхід ми розглядаємо як основу для формування

стратегій державного регулювання соціального сектора національної економіки, який у поєднанні з аналізом ефективності державного регулювання дозволить сформулювати повне аналітичне підґрунтя для прийняття обґрунтованих рішень щодо розвитку соціального сектора.

Для з'ясування, наскільки рівень розвитку соціального сектора, його збалансованість та гармонізованість визначається економічним зростанням країни, для обраної групи країн проведемо аналіз на основі отриманих розрахункових значень відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки.

За результатами аналізу відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки не можна однозначно стверджувати про наявність залежності його значень виключно від рівня економічного розвитку країни. Тільки 26,8% загальної варіації показників розриву можна пояснити економічними факторами (рис. 3.9).

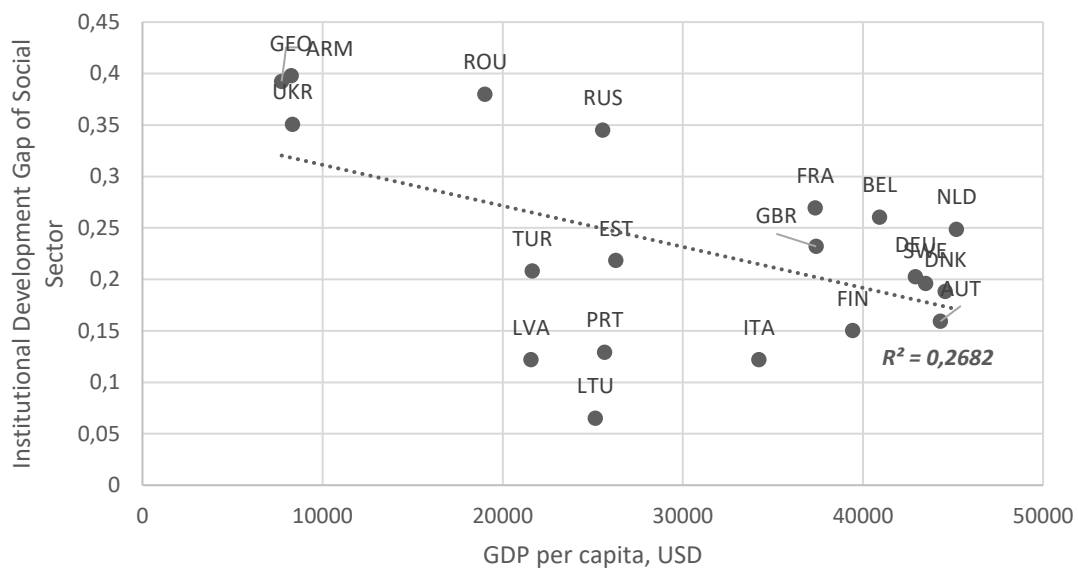


Рисунок 3.9. – Залежність відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки від рівня економічного розвитку країни

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Від рівня економічного розвитку країни очевидно прямо залежить рівень соціального захисту на ринку праці. Також можна стверджувати, що існує пряма залежність між економічним розвитком країни та розвитком соціальної інфраструктури. Однак при цьому, значення індексу соціального капіталу практично однакові для всіх країн, отже, ми бачимо відсутність залежності цього параметра від економічного розвитку країн (рис. 3.10).

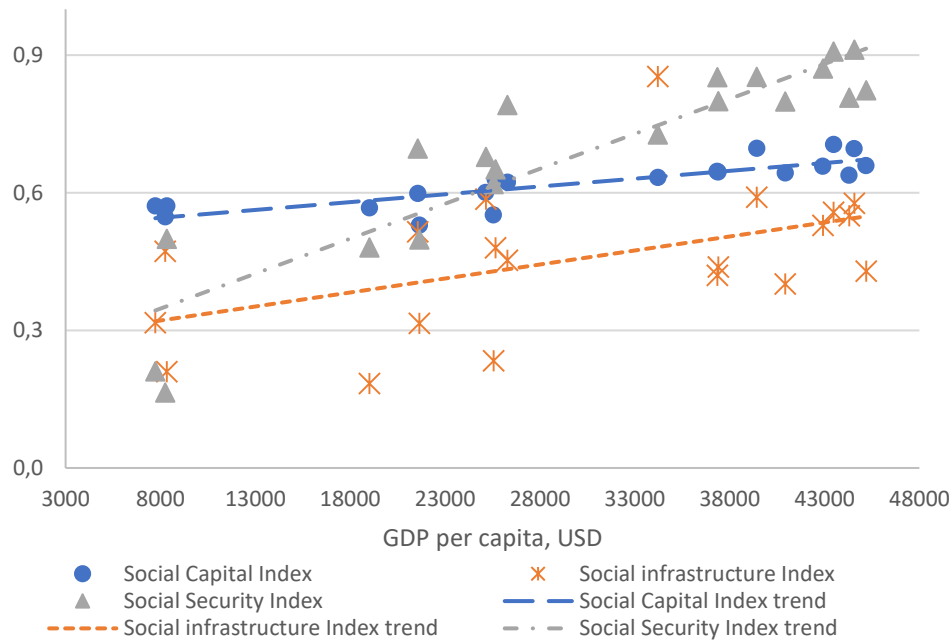


Рисунок 3.10 – Залежність відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки і його складових від рівня економічного розвитку країни

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Так, серед країн, що аналізувалися, максимальний ВВП на душу (Нідерланди – 45191,48 USD) перевищує мінімальне значення ВВП на душу (Вірменія – 7727,92 USD) у 5,8 рази, а різниця у значенні індексу соціального капіталу (SCI) складає всього 15% (0,659 та 0,571 відповідно).

Загальна варіативність індексу соціального капіталу є дуже низькою і становить 0,05. Це дозволяє зробити висновок, що розвиток соціального капіталу у більшій мірі залежить від факторів неекономічного характеру.

Отже, отримані оцінки залежності збалансованості розвитку соціального сектора національної економіки від економічного розвитку країн дозволяють нам висунути гіпотезу, що соціальні та інституційні чинники мають суттєвий вплив на відносний рівень втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки. Серед цих факторів ми виділили такі:

Інституційні:

- тип становлення інститутів у країні (фіктивна змінна – *EVO*).
- якість базових інститутів (Worldwide Governance Indicators), для оцінювання яких ми обрали індикатори ефективності державного управління, запропоновані і розраховані Світовим Банком. Саме ці показники наразі є найбільш репрезентативними вимірниками інституційної якості країн, а їх доступність та період, за який вони представлені, дозволяє створити необхідний масив даних для проведення емпіричних досліджень.

Соціальні:

- фактор економічної нерівності, представлений традиційним вимірником коефіцієнтом Джині;
- рівень бідності, оцінений як частка населення, що отримує менше 3,2 дол. США на день;

Такий перелік факторів обумовлений необхідністю дослідження усіх детермінант інклюзивного економічного зростання. Пояснимо більш детально вибір переліку факторів.

*Фактори економічної нерівності та бідності*

Як було зазначено у першому розділі дисертаційної роботи, нерівність є основним чинником, який актуалізував появу концепції інклюзивного економічного зростання та зумовив формування теоретико-методичного підґрунтя для розроблення політики державного регулювання соціально-економічного розвитку. Необхідно зазначити, що відповідно до концепції інклюзивного економічного зростання, нерівність розглядається як багатовимірною концепція.

Як зазначає Gallo С. (2002) у будь-якому контексті поняття нерівності завжди стосується порівняння елементів. Порівняння зазвичай ґрунтується на конкретних характеристиках, які можна виміряти, використовуючи адекватні показники. Однак труднощі виникають, коли концепція формується в соціальному контексті у взаємозв'язку з економічними чинниками. У цьому контексті вимірниками, як правило, є різниця у доходах, рівні споживання чи багатстві, що пов'язані із соціальним добробутом.

Проте у дисертаційній роботі ми будемо досліджувати лише один її аспект – нерівність у розподілі доходів (економічну нерівність). Це зумовлене тим, що наразі формуються стійкі тенденції до зростання економічної нерівності у більшості країн світу і наявні результати дослідження розглядають цю тенденцію як таку, що обмежує економічне зростання та унеможлиблює досягнення соціальних цілей розвитку, визначених на міждержавному рівні.

Так, дослідження проведене Cingano F. (2014), засвідчило, що не дивлячись на те, що середній реальний наявний дохід домогосподарств в країнах ОЕСР збільшувався в середньому на 1,6% на рік (двадцятирічний період, що передував світовій фінансовій кризі), для 75% країн ОЕСР доходи 10% найбільш забезпечених домогосподарств росли швидше, ніж у 10% найбідніших. Отже, для економічно розвинених країн попри зростання розміру доходів спостерігалось зростання нерівності за доходами. Після кризи ситуація ще більш ускладнилася для окремих країн (Іспанія, Ірландія, Греція та ін.), оскільки у період з 2007 по 2012 рр. середній наявний дохід домогосподарств припинив зростання або навіть знижувався. Причому, майже у всіх країнах, де спостерігалось зменшення доходів, доходи 10% найбідніших громадян скорочувалися швидшими темпами, ніж решти домогосподарств. Станом на 2014 р. середній дохід 10% найбагатших домогосподарств в країнах ОЕСР був у 9,5 рази вищий, ніж середній дохід 10% найбідніших громадян, тоді як у восьмидесятих роках минулого століття цей показник становив 7:1 (Cingano F., 2014).



Отже, результати отримані Cingano F. (2014) підтвердили формування стійкої довгострокової тенденції зростання економічної нерівності у країнах ОЕСР. Досить показовим є той факт, що кризи в економіці посилюють відповідні негативні тенденції щодо збільшення економічної нерівності. Це у свою чергу робить населення більш вразливим та обмежує можливості подальшого зростання.

Отже, з проведено аналізу можна зробити висновок, що економічний рівень розвитку країни, темпи зростання її економіки не забезпечують довгострокову стійкість саме через відсутність орієнтованості на інклюзивність. Прикладом є різні ситуації щодо економічної нерівності, що склалися в країнах ОЕСР з різними соціально-економічними моделями. Так, у Скандинавських країнах і багатьох державах континентальної Європи нерівність доходів значно нижче середнього рівня по ОЕСР. У той же час у Великобританії, Італії, Португалії воно досягає співвідношення 10 : 1, у Греції, Ізраїлі, США та Туреччині 16 : 1 (Cingano F. 2014).

Є значна кількість як теоретичних, так і емпіричних досліджень, що підтверджують вплив нерівності на економічне зростання у довгостроковому періоді. Зокрема, дослідження, проведене для країн ОЕСР (Cingano F., 2014) на основі гармонізованих даних за період тривалістю 30 років, засвідчили, що нерівність доходів має негативний та статистично значущий вплив на економічне зростання.

Наразі теоретичні пояснення цього емпіричного зв'язку обґрунтовуються в межах декількох теорій.

Теорія людського капіталу. Механізм впливу економічної нерівності на економічне зростання розглядається через процес накопичення людського капіталу. Формується суттєва різниця у розмірі доходів громадян, яка обмежує можливість розвитку навичок осіб, рівень освіти батьків яких є найнижчим як за тривалістю періоду навчання, так і за показником якості. Освіта, що є джерелом зростання доходів у подальшому, може сприяти зростанню продуктивності праці, залишається недоступною для цієї категорії громадян,

отже, у довгостроковій перспективі відбуваються втрати зростання ВВП внаслідок умовної втрати людського капіталу, що викликана економічною нерівністю. Крім того, оскільки інвестиції на індивідуальному рівні можуть демонструвати зменшення економії від масштабу, найпродуктивніші інвестиційні можливості не здійснюються, що також пояснює відсутність зростання доходів та продуктивності праці через освіту, що негативно впливає на виробництво.

Крім теорії людського капіталу теоретичне пояснення неприйняттого рівня економічної нерівності полягає у формуванні теорії вибору, коли у суспільстві формується запит на більш високе оподаткування та регулювання доходів. Цей запит реалізується через вибори. У крайніх випадках нерівність може викликати політичну нестабільність, соціальні заворушення, що також об'єктивно обмежує економічне зростання (Alesina and Perotti, 1996; Knack and Keefer, 2000).

Voitchovsky S. (2014) виділяє два канали, через які нерівність впливає на економічного зростання: канал, пов'язаний з різними типами доходів – різні групи доходів мають різну динаміку і зазнають впливу різних факторів, а також канал, пов'язаний з різницею у доходах – саме різниця у доходах різних груп населення впливає на спосіб взаємодії людей, формування механізмів впливу нерівності у доходах на зменшення обсягу випуску.

Одним з напрямів теоретичних пояснень стосується функціонування фінансового ринку. Для індивідів з низьким рівнем доходів можливість інвестувати є обмеженою, а недостатнє інвестування найменш забезпеченої частини населення впливає на сукупний обсяг виробництва у національній економіці – він буде нижчим, ніж у випадку досконалих фінансових ринків. Це пояснюється «неподільністю інвестицій» та кредитними обмеженнями. Основний аргумент щодо обмеження кредитування говорить про те, що через недосконалі сегменти фінансового ринку (кредитні, страхові), домогосподарства з низьким початковим доходом не мають можливості інвестувати у інструменти, які забезпечують більшу норму доходності.

Зауважимо, що наведені теоретичні пояснення є загальним обґрунтуванням, яке буде мати особливості залежно від специфіки розвитку економіки конкретної країни. Наприклад, теорія фінансових ринків, як теорія, що пояснює вплив економічної нерівності на зростання національної економіки може не знайти підтвердження для України, оскільки рівень розвитку її фінансового ринку є досить низьким.

Емпіричні дослідження взаємозв'язку між нерівністю доходів та економічним зростанням досить широко представлені у сучасній науковій літературі (Fadi F. et al. 2014; Fkili W. N. and Weriemmi M. 2014.; Huang et al. 2015; Brochner M. J., et al. 2018; Tuomas M. 2012).

Необхідно зазначити, що однастайності у результатах цих досліджень немає. Це пояснюється як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами, зокрема доступністю та якістю даних щодо розподілу доходів в різних країнах. Відповідно, відсутність узгодженості у вимірюванні нерівності, охопленні, застосовуванні зважування доходів.

Питання охоплення різних країн дослідженнями нерівності також є важливим для інтерпретації даних і формулювання висновків щодо впливу нерівності на економічне зростання для країн з різними моделями та рівнями соціально-економічного розвитку.

Фактори, що зумовлюють негативний вплив нерівності на економічне зростання (недосконалість фінансового ринку, рівень соціально-політичної нестабільності тощо), очевидно будуть по-різному проявлятися для розвинених країн, країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою. Дослідження, які розглядають і країни, що розвиваються, і розвинених економік, можуть, таким чином, фіксувати лише середній рівень впливу, приводячи до спотвореного результату.

Більшість емпіричних досліджень використовують методику аналізу панельних даних, яка дозволяє урахувати особливостей країн у показниках нерівності та економічного зростання. Однак як зазначає Cingano F. (2014) існує ймовірність, що у дослідженнях, що базуються на цих методах

нівелюється варіативність даних, що призводить до збільшення розміру коефіцієнтів впливу і відображенні лише короткострокових ефектів впливу нерівності на економічне зростання. Тоді як теоретичні пояснення такого впливу передбачають більш тривалий період, для того щоб проявився цей вплив (зміна якості освіти, якості людського капіталу, досягнення політичної та соціальної стабільності, розвиток фінансового ринку тощо).

Також виникає питання придатності наявних індикаторів (вимірників) нерівності для дослідження її впливу на економічне зростання. Традиційно найпоширенішим індикатором економічної нерівності є коефіцієнт Джині, що характеризує розподіл доходів і варіюється від 0 (умовна ситуація, коли всі мають однакові доходи) до 1 (весь дохід припадає на одну людину). Якщо аналізувати динаміку нерівності за цим вимірником, результати також свідчать про зростання нерівності у світі. Так, для країн ОЕСР коефіцієнт Джині становив в середньому 0,29 у середині 1980-х років, а у 2011-2012 рр. він підвищився до 0,32, що зумовлено його зростанням у 17 з 22 країн ОЕСР Cingano F. (2014).

Проте теоретичні пояснення впливу нерівності на економічне зростання передбачають різний вплив залежно від структурного розподілу нерівності у загальній сукупності Voitchovsky S. (2014). Наприклад, механізми, що пояснюють негативний вплив найнижчою нерівністю (частина населення, що має найменший розмір доходів у розподілі) наприклад, недосконалість фінансового ринку. Проте інші механізми пояснюють механізми впливу економічної нерівності на економічне зростання через різну схильність до накопичення, які стосуються частки населення, що має більший рівень доходів і часто знаходиться у верхній шкалі розподілу доходів.

Таким чином, використання єдиного статистичного вимірника економічної нерівності передбачає орієнтацію на усереднений показник її впливу на економічне зростання. Якщо досліджувати цей вплив відповідно до запропонованих теоретичних пояснень і обґрунтувань, то очевидно необхідно формувати комплексні індикатори нерівності доходів.

Для емпіричної перевірки гіпотези щодо впливу інституційних та соціальних факторів на рівень збалансованості соціального сектора національної економіки ми побудували крос-секційну регресійну модель, за допомогою якої оцінили вплив факторів, наведених у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

## Опис незалежних змінних крос-секційної регресійної моделі

Фактор	Індикатор	Позначення
Якість базових інститутів	Індикатори ефективності державного управління	WGI
Рівномірність розподілу доходів серед громадян країни	Коефіцієнт Джині	GINI
Рівень бідності у країні	Рівень бідності, оцінений межею 3,2 дол. США на день	Pov320
Тип становлення інститутів (еволюційний/революційний)	Фіктивна змінна Кодування (1 – революційний)	EVO
Рівень економічного розвитку	Логарифм ВВП на душу населення (дол.США з урахуванням паритет купівельної спроможності)	lnGDP

Джерело: побудовано автором

Модель, яку ми будемо оцінювати має наступний вигляд:

$$\gamma_j = \alpha + \beta_1 WGI_j + \beta_2 GINI_j + \beta_3 Pov320_j + \beta_4 EVO_j + \beta_5 lnGDP_j + \varepsilon \quad (3.12)$$

Попередній аналіз підтвердив однорідність даних. Перевірка значень кореляції не виявила мультиколінеарності незалежних змінних (максимальне значення становило 0,78 - кореляція між показниками *lnGDP* та *WGI*). Отримана модель має гарну якість підгонки.

Оцінки коефіцієнтів та їх значущість наведені у таблиці 3.6.

Отримані результати свідчать, що статистично не можна підтвердити вплив рівня економічного розвитку на розрив розвитку соціального сектора національної економіки. Коефіцієнт при індикаторі *lnGDP* не є статистично значущим навіть на 10% рівні. Також на значення відносного рівня втрат

потенціалу розвитку соціального сектора не впливає тип становлення інститутів.

Таблиця 3.6

## Результати оцінки регресії

Змінні	Значення
Індикатори ефективності державного управління (WGI)	-0,019** (0,007)
Коефіцієнт Джині	-0,012** (0,005)
Рівень бідності (Poverty320)	0,013** (0,004)
Тип становлення інститутів в країні (evo)	0,003 (0,051)
Рівень економічного розвитку (lnGDP)	0,110 (0,082)
Константа	-0,441 (0,738)
Кількість спостережень	19
Коефіцієнт детермінації	0,651

Статистична значущість коефіцієнтів регресії : \*\*\*  $p < 0,01$ ; \*\*  $p < 0,05$ ; \*  $p < 0,1$

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Приблизно однаковий за силою вплив на значення відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора здійснюють якість базових інститутів, рівномірність розподілу доходів та рівень бідності.

Традиційно велика кількість досліджень оцінювали вплив інститутів на економічний розвиток. У нашому дослідженні ми спробували оцінити, як розвиток інститутів соціального сектора залежить від економічного розвитку країни. Аналіз показав, що різні вимірники, які ми обрали для визначення відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки, мають різну залежність від рівня економічного розвитку. Так, соціальний капітал не залежить від рівня економічного розвитку країни – для чотирьох груп країн значення соціального капіталу суттєво не відрізняється – загальна варіативність індексу соціального капіталу дуже мала і становить 0,05. Отримані висновки щодо відсутності безпосередньої залежності певних соціальних параметрів від економічного розвитку країни не є аномальними.

Canning D. (2012) досліджує наближення за якістю здоров'я для різних країн. Він підтверджує конвергенцію середньої тривалості життя в різних країнах. Соціальна інфраструктура та соціальний захист на ринку праці навпаки демонструють залежність від економічного розвитку країни.

Відносний рівень втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки залежить від неекономічних факторів, серед яких рівень розвитку базових інститутів (WGI), ступінь нерівності у розподілі доходів (коефіцієнт Джині) і рівень бідності (частка населення, що живе менше, ніж на \$3,2 на день). Усі фактори демонструють пряму залежність.

Отже, отримані результати дають узагальнену картину щодо неоднорідності соціального розвитку між різними групами країн.

Проведене дослідження з одного боку обумовлено складністю оцінок конвергенції інституційної якості, а з іншого – тим, що складно виокремити інститути соціального сектора як окрему інституційну структуру. Аналіз літератури, що містить результати емпіричних досліджень інституційної конвергенції дозволяє виділити ряд обмежень та труднощів, з якими пов'язані дослідження цієї проблематики і з якими ми зіткнулися

- 1) обмеженість даних – як правило інформація щодо якості є обмеженою як за переліком країн, так і за терміном спостережень;
- 2) вимірність інституційної якості – який показник якості інститутів є релевантним і може бути використаний у дослідженні конвергенції;
- 3) повноти – які інститути мають бути включені в аналіз. Наразі немає єдиної думки, щодо цього питання. Процеси, що відбуваються в структурі економік, свідчить про зміну ролі соціального сектора у забезпеченні економічного зростання;
- 4) методологія оцінювання, яка пов'язане з питаннями однорідності, швидкості конвергенції і загалом зіставності даних. Крім того є взаємний вплив різних інститутів, які також складно врахувати.

Наше дослідження реалізоване саме в рамках цих обмежень не дає аналізу динаміки показників якості інститутів, саме через відсутність даних за

переліком країн, і за терміном спостережень. Проте показник відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки може бути використаний як додатковий індикатор інституційної якості соціального сектора, оскільки у його основу покладені комплексна оцінка соціального сектора: соціальний капітал, соціальна інфраструктура та соціальний захист на ринку праці. Запропонована методологія його оцінки може бути використана для більш глибокого аналізу інституційної конвергенції.

### **3.3. Соціальний сектор національної економіки та базові інститути: емпіричний аналіз комплементарності**

В Україні питання інституційної якості – це є питання здатності до подальшого прогресу. Адже у 2017 році Україна посіла 81-е місце із 137 країн за індексом глобальної конкурентоспроможності. Наразі Україна має 128 місце за захистом права власності, що можна тлумачити як низьку якість базових інститутів, що формують інституційну структуру (WEF, 2018). Негативними факторами для ведення бізнесу серед іншого названо корупцію, політичну нестабільність, нестабільність урядів, неефективну державну бюрократію, недостатню освіченість працівників, погану етику робочої сили, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, низьку якість охорони здоров'я. Наведені оцінки свідчать, що більшість проблем пов'язані із якістю інститутів в цілому та проблемами соціального сектора зокрема. Тому досліджуючи питання інституційної якості ми фокусуємося на соціальних аспектах.

Створення нових інституцій є свідомою спробою покращити соціальні наслідки, створити соціальний добробут. Проте виникає питання: чи створені інститути будуть функціонувати ефективно? Як вони імплементуються у чинну інституційну структуру? Ми вважаємо, що відповідь на це питання слід



шукати саме у комплементарності інститутів. Тому ми спробуємо з'ясувати наскільки пов'язані між собою інститути соціального сектора та ключові вимірники ефективності регулювання (WGI).

Вивчаючи питання інституційної якості, ми виявили декілька аспектів, з якими асоціюється якість інститутів:

- ефективність інститутів, їх вплив на економічне зростання;
- регулююча роль інститутів (інститути регулювання та їх вплив на розвиток);
- комплементарність інститутів та інституційні зміни.

Темою, що найбільш активно досліджується у контексті інституційної якості є, ефективність інститутів, тобто їх вплив на економічне зростання чи економічний розвиток. Традиційно вважається, що інституційна якість та економічний розвиток посилюють один одного в довгостроковій перспективі Bruinshoofd A. (2016) досліджуючи взаємозв'язки між інституційною якістю та економічним розвитком, дійшов висновку, що інституційна якість дозволяє країнам досягти довгострокової конвергенції доходів, оскільки якісні інститути стимулюють економічний прогрес шляхом створення середовища, що сприяє технологічним змінам та прийняттю нововведень. Отже, на його думку у взаємодії двох рушійних сил «економічний розвиток – інституційна якість» саме інституційна якість є пусковим механізмом, що посилює цю взаємодію і формує передумови для структурного розвитку та довгострокового зростання добробуту.

Acemoglu D. Johnson S. Robinson J A. (2005) обґрунтували, що відмінності в економічних інститутах є основною причиною різних моделей економічного зростання. При цьому необхідність дотримання прав власності, рівність можливостей тощо є необхідною умовою.

Вплив інституційної якості на економічне зростання як правило вивчається через особливості соціально-економічних моделей різних країн, зокрема зміни у країнах з перехідною економікою. Chousa J. et. al. (2005) намагається оцінити розвиток інституційної системи в країнах з перехідною

економікою та вплив її на економічні показники. Використовуючи операційний показник динаміки інституційної системи, можна довести залежність між інституційними змінами та економічним зростанням країн з перехідною економікою. Так питання удосконалення інститутів та функціонування економіки у країнах з перехідною економікою досліджують також Efendica A, Pugh G. (2010, 20015), Draskovi V. et. al., (2017).

Kandil M. (2009) вивчаючи детермінанти інституційної якості та їх вплив на економічне зростання у країнах центральної та Північно-Східної Африки, констатує, що інституційна якість погіршується зі зростанням ВВП на душу населення у цих країнах, тоді як вищий кредитний рейтинг та вища ступінь відкритості покращують інституційну якість.

Valeriani E., Peluso S. (2011) зосереджують увагу на двох аспектах: 1) впливі інституційної якості на економічне зростання, 2) залежності впливу інституційної якості від ступеня розвитку країни. За їх висновками різниця у впливі інститутів на економічний розвиток країн, що розвиваються, і розвинених країн проявляються у тому, що різні складові (індикатори) інституційної якості показують різний ступінь впливу на економічне зростання для різних країн.

Визнання вагової ролі інститутів у забезпечення соціально-економічного розвитку підтверджується дослідженнями їх взаємозв'язку з іншими факторами розвитку, зокрема із соціальним капіталом (Kaasa, A., 2016), інноваціями (Kaasa A., et. al., 2007). Питання соціального розвитку та ролі інститутів вивчає Harshad D. (2017a, 2017b).

Отже, у більшості емпіричних досліджень досліджується інституційна якість у взаємозв'язку із економічним зростанням. В цілому можна зробити загальний висновок з таких досліджень – інститути, інституційна якість пов'язана із економічним розвитком. Дослідники як правило виходять із загального припущення, що висока інституційна якість позитивно впливає на економічне зростання, тобто економічне зростання розглядається як залежна змінна.

У контексті регулювання Kaufmann, Kraay, Mastruzzi (2010) вивчають взаємозв'язок між інститутами регулювання та економічним розвитком. Зокрема надають відповідні оцінки для шести складових ефективності державного управління. Ці дослідження реалізуються також у контексті розвитку країн, що знаходяться на етапі трансформації їхніх соціально-економічних моделей., зокрема країн – кандидатів у члени ЄС (Bartlett W. et al, 2013). Hájek Ja. et. al, (2016), Elert N. and Halvarsson D. (2012) досліджують наявність наближення у розвитку країн у довгостроковій перспективі.

Комплементарність інститутів як теоретичний концепт використовується для пояснення інституційних змін, еволюції інститутів Boyer R. (2005) (2007), Amable (2016).

Інституційні зміни як чинник соціально-економічного розвитку вивчають (Draskovic, M., et. al. 2017). Pagano U. (2011) вивчає історичні особливості становлення та розвитку інститутів та пояснює інституційні зміни через інституційну комплементарність. Вивчення комплементарності інститутів на його думку, створює основу для ефективної трансформації інститутів, дає можливість уникнути непередбачуваних негативних наслідків.

Залежність інститутів, зокрема політичних і економічних, підтверджується дослідженнями Bartlett W. et al (2013). Політичні інститути, зокрема політична стабільність, підзвітність уряду, ланцюги відповідальності, свобода ЗМІ і боротьба з корупцією є важливими для конфігурації та функціонування ключових економічних інститутів. Eicher T. and Schreiber T. (2010) висувають “гіпотезу інституційної ієрархії”, що визначає залежність економічних інститутів від якості політичних.

Tamilina L., Tamilina N. (2014, 2017) пояснюють особливості впливу інститутів на економічне зростання посткомуністичних країн через природу їх виникнення – еволюційну чи революційну. Відмінність між революційними та еволюційними процесами формування інститутів є причиною того, що постсоціалістичні країни демонструють різну динаміку соціально-економічного розвитку. Темпи зростання їх економіки менш імовірно

залежать від якості економічних інститутів. Тоді як зрілість політичних інститутів є визначальним фактором. Отже, підтверджується думка щодо ієрархічності інститутів, де базовий рівень представлено політичними інститутами.

Гіпотеза комплементарності інститутів є на думку Boyer R. (2005) найбільш придатною для пояснення багатьох фактів економічної політики, проведення реформ у постсоціалістичних країнах. Проте оцінка комплементарності є досить складною, оскільки невизначеність та послаблення зв'язку між різними інститутами вимагають поєднання різних підходів для виявлення комплементарності.

Підсумовуючи цей короткий огляд, зазначимо найбільш суттєві для нашого дослідження характеристики інституційної комплементарності,:

1. Комплементарність інститутів доцільно розглядати як умову результативності інституційних змін. Отже, інституційні зміни, які запроваджуються з метою покращення соціального добробуту слід аналізувати з позиції комплементарності.
2. Складно сформулювати універсальний підхід до оцінки інституційної комплементарності, оскільки вона завжди пов'язана із конкретною інституційною структурою. Отже, виміри комплементарності інститутів визначаються конкретними завданнями та контекстом дослідження.
3. Комплементарність доцільно досліджувати у двох площинках: горизонтальній (відповідність інститутів одного рівня) та вертикальній (відповідність інститутів різних рівнів в межах інституційної структури конкретної країни).

Гіпотеза, яку ми спробуємо перевірити: комплементарність інститутів впливає на якість інститутів соціального сектора, тобто якість інститутів соціального сектора залежить від інститутів державного регулювання. Інститути регулювання ми будемо оцінювати на основі шести вимірів ефективного державного управління, що складають World Governance Index.

В процесі дослідження ми стикнулися з проблемою обмеженості оцінок конкретного типу інститутів – питання щодо вибору вимірників інституційної якості, їх репрезентативності, релевантності.

Для проведення емпіричного аналізу комплементарності інститутів соціального сектора та базових інститутів національної економіки ми створили панель даних, що дозволяє поєднати значну кількість спостережень за різними країнами з урахуванням динаміки змінних у часі. Це збільшує кількість ступенів свободи та зменшує стандартні помилки отриманих оцінок. Також використовуючи панельних даних ми можемо проаналізувати вплив індивідуальних інституційні характеристики країн, що є постійними у часі.

Дотримуючись класичного аналізу, на першому кроці ми проведемо наскрізне оцінювання рівняння нашої моделі (Pooled OLS estimator), що ігнорує панельну природу даних. Далі ми оцінимо регресію з випадковим індивідуальним ефектом (Random effects estimator). На третьому кроці ми побудуємо модель з детермінованим індивідуальним ефектом (Fixed effects or within estimator). Ми проведемо зіставлення цих трьох моделей для розуміння того, яка з них більш адекватна нашим даними. Використовуючи критерій множників Брейша і Лагранжа для випадкових ефектів і критерій Хаусмана для моделі з фіксованими і випадковими ефектами в процесі порівняння моделей. На основі оцінювання обираємо модель з найкращою якістю оцінок. Оцінку моделей ми здійснюємо за допомогою програми STATA 13.0.

До панелі даних, яку ми будемо використовувати для тестування гіпотез ввійшли дані за 8 років. Для аналізу ми використали показники за 20 країнами. При формуванні переліку країн ми враховували наступні аспекти :

1. Найявний прямий зв'язок між інститутами та економічним розвитком країни. Велика кількість досліджень стверджує, що економічно розвинуті країни традиційно мають стійкі та зрілі інститути. (Acemoglu, D., Johnson, S., (2005) встановили, що покращання інститутів на 1% забезпечують приріст ефективності праці в середньому на 5%.

2. Якість зв'язку між інститутами та економічним зростанням також залежить від способу формування інститутів (еволюційний або революційний). (Tamilina, L., Tamilina, N. 2014) роблять висновок, що існує позитивний вплив інститутів на економічне зростання є більшим, коли такі інститути формуються еволюційно, а не через революційні зміни. Крім того, якість формальних інститутів суттєво залежить від якості національної політичної системи, для країн з революційним способом формування інститутів.

3. Наявність даних статистичних спостережень за період аналізу

Отже перелік країн, які увійшли до вибірки з урахуванням зазначених параметрів, представлені у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Групування країн, що включені до панелі даних

Тип становлення інститутів	Економічно розвинуті країни, що входять до G7	Економічно розвинуті країни-члени ЄС та Туреччина	Нові члени ЄС	Пострадянські республік
Еволюційний тип становлення інститутів	Франція, Італія, Великобританія	Австрія, Бельгія, Данія, Фінляндія, Нідерланди, Португалія, Швеція, Туреччина		
Революційний тип становлення інститутів			Чехія, Естонія, Латвія, Литва, Румунія	Вірменія, Грузія, Російська Федерація, Україна

Як індикатор якості інститутів соціального сектора візьмемо запропонований індекс якості соціальних послуг, описаний у попередньому розділі дисертаційної роботи, оскільки він є багатовимірним, базується на даних офіційних статистичних спостережень, що збільшує об'єктивність оцінки порівняно з іншими індексами, що базуються на використанні експертних оцінок.

Оцінка якості базових інститутів є однією з ключових проблем у дослідженні взаємозв'язків їх становлення та трансформації із економічним розвитком в цілому або окремих складових соціально-економічних систем.

В процесі досліджень інституційного розвитку дослідники сформували та використовували багато індексів. Одні з них класифіковані як об'єктивні і забезпечують оцінку якості політичних інститутів через заходи політичної нестабільності та насильства. Ці індикатори будувались базуючись на кількості різних політичних подій (демонстрації, кримінальні злочини, страйки тощо). За відсутності альтернатив їх намагались використати для апроксимації до оцінки інших інститутів, що призводило до зміщення оцінок (Williams, A. and Siddique, A., 2008)

Друга група класифікована як суб'єктивні індекси, що базуються агрегованих оцінках національних експертів та опитуваннях. Найбільш відомими та вживаними у дослідженнях є Freedom House Index of Civil and Political Liberties, Міжнародний посібник з ризиків по країнах (International Country Risk Guide – ICRG), Інформація про ризик бізнес-середовища (Business Environment Risk Intelligence – BERI). При формуванні цих індексів оцінювались лише окремі аспекти соціально-економічного та політичного розвитку країн такі як дотримання закону, рівень корупції або її сприйняття, бюрократизм тощо. Ключовою проблемою є те, що вони розроблювались не з метою аналізу інститутів, та є дискусії і критика щодо методології їх побудови. (Williams, A., Siddique, A., 2008)

Останнім часом набуло популярності використання композитні (комплексні) індекси, які поєднують у собі велику кількість показників, отриманих з різних баз, що зменшує помилки агрегування у єдиний індекс. Transparency International (TI), and the WGI є на сьогодні найбільш вживаними. Для наших цілей найбільш прийнятним є другий індекс – Worldwide Governance Indicators (WGI). Його створення мало на меті оцінку ефективності державного регулювання. Визначення цих індикаторів виходить з того, що управління реалізується через традиції та інститути, за допомогою яких

здійснюється влада в країні. Сюди входить процес вибору, моніторингу та заміни урядів, спроможність уряду ефективно формувати та здійснювати обґрунтовану політику, повага громадян та держави до інститутів, що регулюють економічну та соціальну взаємодію між ними (Kaufmann D.; Kraay A., Mastruzzi M., 2010).

Методологія побудови індексів ефективності державного регулювання передбачає використання шести вимірів якості інститутів, що дозволяє встановити зв'язок та силу впливу кожного з вимірів на інституційну якість соціального сектора. Отже, у нашому дослідженні комлементарності базових інститутів та інститутів соціального сектора ми побудуємо шість регресій де кожна зі складових WGI («голос і підзвітність», «політична стабільність і відсутність насильства (тероризму)», «ефективність уряду», «якість регулювання», «верховенство права», «контроль корупції») буде виступати як незалежна змінна.

У якості контрольних змінних, вплив яких встановлений, ми використаємо показник ВВП на душу населення, як індикатор економічного розвитку країн та показник нерівності – коефіцієнт Джині. Про наявність між зв'язку між параметрами якості інститутів соціального сектора свідчать коефіцієнти кореляції між ними та наведеними параметрами WGI. Перелік індикаторів, що будуть використані при побудові регресії наведені у таблиці 3.8.

З метою урахування можливих коливань показників у часі та вплив різниці у показниках соціально-економічного розвитку країн та способу формування інститутів ми будемо використовувати фіктивні часові змінні та змінні щодо групи країни.

Отже, моделі, що ми будемо оцінювати для кожної країни за кожним індикатором ефективності державного регулювання WGI мають вигляд:



## Опис змінних регресії

Змінна	Тип змінної	Позначення
Індекс якості соціальних послуг	Залежна	QSS
Голос і підзвітність	Незалежна 1	VOICE
Політична стабільність і відсутність насильства (тероризму)	Незалежна 2	POLST
Ефективність уряду	Незалежна 3	GOVEF
Якість регулювання	Незалежна 4	REQUAL
Верховенство права	Незалежна 5	RULAW
Контроль корупції	Незалежна 6	CORRUPT
Індекс Джині	Контрольна	GINI
ВВП на душу населення	Контрольна	GDPPERCAP

*Джерело: складено автором*

– за індикатором «голос та підзвітність»:

$$QSS_t = a + \beta_1 VOICE_t + \beta_2 GINI_t + \beta_3 LNGDPPERCAP_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot y_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot c_t + e_t \quad (3.13)$$

– за індикатором «політична стабільність і відсутність насильства»:

$$QSS_t = a + \beta_1 POLST_t + \beta_2 GINI_t + \beta_3 LNGDPPERCAP_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot y_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot c_t + e_t \quad (3.14)$$

– за індикатором «ефективність уряду»:

$$QSS_t = a + \beta_1 GOVEFF_t + \beta_2 GINI_t + \beta_3 LNGDPPERCAP_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot y_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot c_t + e_t \quad (3.15)$$

– за індикатором «якість регулювання»:

$$QSS_t = a + \beta_1 REQUAL_t + \beta_2 GINI_t + \beta_3 LNGDPPERCAP_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot y_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot c_t + e_t \quad (3.16)$$

– за індикатором «верховенство права»:

$$QSS_t = a + \beta_1 RULAW_t + \beta_2 GINI_t + \beta_3 LNGDPPERCAP_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot y_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot c_t + e_t \quad (3.17)$$

– за індикатором «контроль корупції»:

$$QSS_t = a + \beta_1 CORRUPT_t + \beta_2 GINI_t + \beta_3 LNGDPPERCAP_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot y_t + \sum_{t=1}^{T-1} \beta_t \cdot c_t + e_t \quad (3.18)$$

Аналіз описової статистики підтвердив однорідність даних. Перевірка значень кореляції не виявила мультиколінеарності незалежних змінних (максимальне значення становило -0,76 – кореляція між показниками якості соціального сектора та індексом Джині). Також аналіз кореляцій підтвердив доречність включення в регресію індексу Джині та ВВП на душу населення як контрольних змінних.

Як бачимо з рисунку 3.11 тільки 7 країн з 20 мають значення кореляції між індексом якості соціального сектора національної економіки та індексом Джині менше 30%. Для кожної групи спостерігається як прямий, так і обернений зв'язок між показниками, причому країни вибірки поділились приблизно порівну. Розрахований коефіцієнт кореляції за всіма країнами (кроссекційний) становить (-0,764). Це значення подібне до результатів, отриманих (Chong A., Gradstein M., 2007). У своїй роботі автори встановили наявність суттєвої кореляції між показниками якості інститутів та рівнем нерівності та визначили пряму залежність між рівнем слабкості інститутів та значенням нерівності в країні.

За допомогою програми STATA 13.0 ми визначили оцінки незалежних, контрольних та фіктивних змінних. В результаті кожна з шести регресій була оцінена за допомогою трьох моделей: об'єднаної OLS-модель, модель з випадковими ефектами, модель з фіксованими ефектами (Додаток Г).

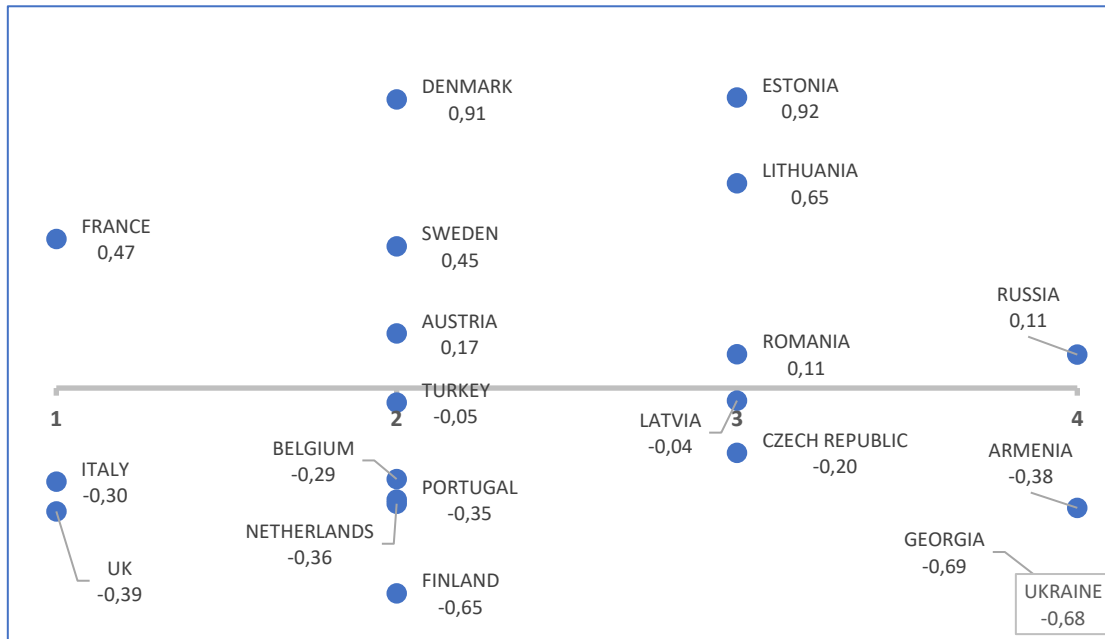


Рисунок 3.11 – Коефіцієнти кореляції між індексом якості соціальних послуг сектора та індексом Джині

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Вибір адекватної моделі базується на тестах множників Брейша і Лагранжа для моделей з випадкових ефектами і критерій Хаусмана – для моделей з фіксованими і випадковими ефектами, результати яких наведені у таблиці 3.9

На наступному етапі проведемо аналіз підгонки моделі та статистичної значимості отриманих оцінок. Моделі з фіксованими ефектами, що були обрані як найбільш адекватні для перевірки залежності якості інститутів соціального сектора від таких вимірників базових інститутів як «контроль корупції», «політична стабільність і відсутність насилля (тероризму)», «голос і підзвітність» показали низьку якість підгонки.

Коефіцієнти детермінації ( $R^2$ ) моделей становить 0,114; 0,111; 0,115 відповідно. Це означає, що тільки трохи більше 11% варіації індексу якості соціальних послуг може бути пояснено незалежними змінними. Більша частка варіації припадає на індивідуальні для країн ефекти (дорівнює приблизно

0,98), однак при цьому значення кореляції між індивідуальними ефектами та регресорами досить низьке.

Таблиця 3.9

## Результати застосування тестів для вибору адекватної моделі

Тест	Голос і підзвітність	Політична стабільність відсутність насильства (тероризму)	Ефективність уряду	Якість регулювання	Верховенство права	Контроль корупції
Критерій Бреуша-Пагана Л.М. для випадкових ефектів в порівнянні з нульовою гіпотезою МНК	відхилено	відхилено	відхилено	відхилено	відхилено	відхилено
Критерій Хаусмана для моделі з фіксованими і випадковими ефектами Нульова гіпотеза	відхилено	відхилено	Не відхилено	відхилено	Не відхилено	відхилено
Обрана модель	Фіксовані ефекти	Фіксовані ефекти	Випадкові ефекти	Фіксовані ефекти	Випадкові ефекти	Фіксовані ефекти

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Для виміру індикатора WGI «якість регулювання» статистична значущість оцінки може бути прийнята на рівні  $p < 10\%$ . При цьому, оцінки при контрольних змінних індексу Джині та ВВП на душу населення не можуть бути прийняті.

Моделі з випадковими ефектами були обрані як найбільш адекватні для перевірки залежності якості інститутів соціального сектора національної економіки від базових інститутів, що представлені індикаторами WGI «ефективність уряду» та «верховенство права». Якість моделі оцінюється не за значенням коефіцієнта детермінації, а на підставі тесту Вальда. Отримані значення тесту Вальда свідчать про гарну якість моделей. Вимога щодо відсутності кореляції між індивідуальними випадковими ефектами та регресорами виконується.

Отже, проведені оцінки дають можливість сформулювати загальне уявлення про залежність інститутів соціального сектора та базових інститутів національної економіки.

Чи є питання якості інститутів соціального сектора дискусійним сьогодні? Безумовно так, адже соціальний сектор в принципі як частина ринкової економіки є певною аномалією, якщо дивитися на нього з позиції класичної економічної теорії. Проте сьогодні на міждержавному рівні діє Європейська соціальна хартія, яка як інститут створює певну залежність, зумовленість економічного розвитку більшості країн Європи. Тобто сьогодні вже існує певна соціальна рамка, відносно якої формуються в тому числі й економічні інститути. Саме тому стала можливою поява концепції інклюзивного економічного зростання як така, що трансформує вимірники, критерії прийняття рішень щодо економічного розвитку, виходячи із соціальних детермінант. Тому, досліджуючи якість інститутів соціального сектора, ми поставили питання: чи залежать ця якість від базових інститутів, представивши їх через шість ключових вимірників ефективності державного регулювання, тобто чи існує інституційна комплементарність між інститутами соціального сектора національної економіки та базовими інститутами.

Результати аналізу засвідчили, що не усі із включених у дослідження базових інститутів, оцінених відповідним індикатором WGI, мають статистично значущий вплив на розвиток соціального сектора національної економіки країн. Так, не підтверджено вплив на індекс QSS таких індикаторів як «підзвітність державних органів», «політична стабільність і відсутність насильства/тероризму» та «контроль корупції». Результати щодо перших двох індикаторів є загалом зрозумілими, адже країни, які аналізувалися, демонструють уже сформовану систему соціальних стандартів і соціальних послуг, що забезпечує ці стандарти, яка не залежить від можливості громадян обирати уряд чи політичної дестабілізації. Тобто можна говорити, що соціальний сектор національної економіки цих країн є достатньо стійкими відносно проявів політичної нестабільності чи утисків свобод громадян. Щодо

індикатору “контроль корупції”, то відсутність впливу можна пояснити, по-перше, структурою індексу QSS, по-друге, тим, що цей індикатор доцільно аналізувати у поєднанні із параметром «верховенство права», оскільки ступінь довіри до встановлених норм та правил, у тому числі до судової влади, поліції тощо визначається саме цим індикатором.

Встановлено статистично значущий прямий вплив на індекс QSS таких індикаторів як «верховенство права» і «якість державного регулювання», що можна вважати підтвердженням комплементарності базових інститутів та інститутів соціального сектора національної економіки. Важливо, що якість державного регулювання (ефективність уряду) має прямий істотний вплив на розвиток соціального сектора національної економіки, що підтверджує необхідність удосконалення системи публічного менеджменту, яке має супроводжуватися формуванням якісного правового середовища. Зауважмо, що усі висновки є справедливими для чотирьох груп країн.

Рівень економічної нерівності та економічного розвитку країни мають високу кореляцію з індексом QSS. Зокрема, для України політика державного регулювання соціального сектора повинна в тому числі бути спрямована на удосконалення механізмів перерозподілу доходів для зменшення економічної нерівності.

Запропоновані у цьому розділі дисертаційної роботи підходи, що комплексно характеризують економічні, інституційні та соціальні детермінанти збалансованості розвитку соціального сектора національної економіки, можна вважати основою для формування комплексної аналітичної бази для ефективного державного регулювання інституційних змін соціального сектора, досягнення інклюзивного економічного зростання.

Ми розуміємо обмеженість запропонованої методології оцінки інституційної комплементарності. У запропонованому нами підході неформальні інститути залишаються поза аналізом, хоча вони можуть мати значний вплив на розвиток соціального сектора. Тому у наступному розділі ми

розглянемо питання ролі неформальних інститутів соціального сектора, а саме соціального капіталу як драйвера економічного розвитку.

Також наше дослідження спрямоване на виявлення одностороннього зв'язку інститути регулювання на якість інститутів соціальної сфери, хоча більш глибокий аналіз комплементарності вимагає оцінки двостороннього зв'язку. Хоча питання вимірності комплементарності є досить складним, особливо, коли мова йде про соціальний сектор. Deeg R. (2005: 5) зазначає: «Вибір критеріїв ефективності також стає більш складним, коли комплементарність інтересів має соціальний (наприклад, довіра, співпраця) чи політичний (наприклад, влада) характер. Можливо, також, що наша здатність вимірювати комплементарність, зрештою, матиме досить грубу природу, і, у кращому випадку, ми зможемо лише з певною мірою впевненості визначити, існує якась комплементарність чи ні».

Ми вважаємо, що отримані результати дослідження можуть бути використані визначення ключових точок у реалізації реформ. Оскільки для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою питання розвитку інститутів є більш актуальним, ніж для розвинутих країн, доцільно у подальшому провести більш розгорнутий аналіз комплементарності інститутів для країн, що віднесені нами до третьої та четвертої груп. Комплементарність як чинник інституційної якості є важливим для економічної політики. Оскільки інституційні зміни, які уже запроваджуються або плануються до запровадження у соціальному секторі можуть бути неадекватними чинній інституційній структурі і не дадуть очікуваних результатів.

### **Висновки до розділу 3**

Збалансованість та гармонізованість розвитку соціального сектора є складною комплексною характеристикою, що поєднує як структурні, так і динамічні складові. Для ефективного державного регулювання процесів

соціального розвитку важливо розуміти структурні характеристики гармонізованості розвитку, хоча дослідники проблеми інклюзивного зростання підкреслюють недостатність оцінок, адекватних потребам державного регулювання.

Досліджуючи соціальний сектор з позицій інклюзивного економічного зростання, ми розглядаємо його як середовище, де формуються передумови для зміни рівня життя, добробуту населення у всіх його вимірниках: об'єктивному та суб'єктивному, а також для досягнення економічного зростання. Тому у цьому середовищі ми вважаємо за доцільне виділити три детермінанти: економічну, інституційну та соціальну, дія яких у комплексі впливає на економічне зростання національної економіки.

Для обґрунтування напрямів державного регулювання соціального сектора національної економіки запропоновано визначати відносний рівень втрати його потенціалу розвитку, що зумовлює неповне використання людського капіталу і виражається у недоотриманні ВВП. В основу визначення цього показника покладено 3 ключові складові, які характеризують окремий аспект розвитку соціального сектора національної економіки: людський капітал, як економічний чинник розвитку національної економіки, якість якого безпосередньо залежить від розвитку соціального сектора; соціальний захист на ринку праці, що характеризує можливості економічного суб'єкта реалізувати свої знання, уміння компетентності в межах економічного середовища; соціальний капітал, який характеризує інституційну складову, зокрема якість неформальних інститутів соціального сектора.

Інтегральний характер цього показника дозволив урахувати економічні, інституційні та соціальні детермінанти розвитку соціального сектора національної економіки як узагальнено, так і за окремими складовими, що дає можливість розширити аналітичну рамку державного регулювання соціального сектора національної економіки та визначити напрями регулюючого впливу за конкретною складовою.



Враховуючи економічний зміст відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки та факторів, що його формують, запропоновано визначати також індикативне значення ВВП-розриву на душу населення, як економічну (вартісну) характеристику потенційно можливих втрат внаслідок неповного використання людського капіталу через незбалансованість розвитку соціального сектора національної економіки.

Аналіз залежності відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки та його складових від економічних чинників – ВВП на душу населення країни, економічної нерівності, інституційних – якості базових інститутів, а також соціальних чинників – рівня бідності в країні виявив, що рівень економічного розвитку має обмежений вплив значення відносного рівня втрати потенціалу розвитку соціального сектора. Проте за складовими «соціальний захист на ринку праці» та «розвиток соціальної інфраструктури» встановлена пряму залежить від рівня економічного розвитку.

Загалом отримані результати оцінок свідчать про неоднорідність розвитку економічних, соціальних та інституційних детермінант розвитку соціального сектора національної економіки між різними групами країн вагомий вплив на економічні та соціальні детермінанти економічного розвитку країни. За результатами оцінок встановлено пріоритетність для України розвитку соціальної інфраструктури.

Дослідження впливу інституційної якості (ефективності державного управління) на розвиток соціального сектора національної економіки виявили, що не усі із включених у дослідження індикаторів ефективності державного управління мають статистично значущий вплив на розвиток соціального сектора національної економіки країн. За індикаторами «верховенство права» і «якість регулювання» встановлено статистично значущий прямий вплив на індекс QSS, що можна вважати підтвердженням комплементарності базових інститутів та інститутів соціального сектора. Важливо, що якість державного

регулювання (ефективність уряду) має прямий істотний вплив на розвиток соціального сектора національної економіки, що підтверджує необхідність удосконалення системи публічного менеджменту, яке має супроводжуватися формуванням якісного правового середовища. Рівень довіри до закону, його дотриманням, здатність уряду забезпечити політику, що сприяє розвитку приватного сектора, є репрезентативною для розвитку соціального сектора національної економіки, який у сучасних умовах активізує розвиток соціального підприємництва та інші форми комерційної поведінки.

## **РОЗДІЛ 4 РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД ОБҐРУНТУВАННЯ РОЛІ І МІСЦЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ЯК ДРАЙВЕРУ ІНКЛЮЗИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

### **4.1. Теоретико-концептуальна основа дослідження соціального капіталу як чинника інклюзивного економічного зростання**

Концептуальна основа інклюзивного економічного зростання, як було зазначено, включає у економічні параметри прийняття рішень такі категорії як щастя і добробут. Відповідні оцінки включаються у процедури прийняття рішень не лише на макроекономічному рівні, але й на рівні окремих підприємств, організацій.

Цілий ряд наукових праць присвячений дослідженню факторів економічного зростання з позиції пошуку відмінностей між країнами та регіонами, пояснення цих відмінностей не лише традиційними економічними чинниками (наявність природних ресурсів, розвиненість інфраструктури, якість людського капіталу тощо), а більш глибоким аналізом зв'язків та відносин, що формуються у суспільстві в цілому та спільнотах на різних рівнях. Традиційно економічні дослідження виділяли такі фактори, як відносний запас фізичного та людського капіталу, технологічний потенціал економіки, здатність виробляти та розповсюджувати знання та інновації, навички управління та лідерства у бізнесі, на державному рівні, а також ступінь лібералізації внутрішнього ринку, інтегрованість у міжнародну економіку. Економічний аналіз менше поширювався на питання соціального регулювання, яке насправді сприяє економічному розвитку та успішності реформ у всіх сферах суспільно-політичного життя.

В межах цієї роботи, досліджуючи інституційні трансформації у соціальному секторі національної економіки, ми маємо на меті комплексно дослідити вплив організації соціально-економічних процесів, що включають довіру, норми та зв'язки. Такий підхід зумовлений тим, що концепція інклюзивного економічного зростання суттєво розширює перелік факторів, які мають бути включені у процес державного регулювання національної економіки. Тому формування теоретичного підґрунтя інклюзивного економічного зростання (яке наразі визначають більше як регулятивну рамку, ніж наукову теорію), потребує досліджень значно більш широкого переліку чинників, вплив на які дозволить не лише прискорити темпи зростання, а сформувати якісно іншу модель зростання національних економік.

Нова якість моделі економічного зростання передбачається також теорією сталого розвитку з позиції формування оптимальних способів управління капітальними активами у довгостроковій перспективі. Процес зростання відповідно до теорії сталого розвитку – це динамічний процес, завдяки якому організації можуть досягати балансу між різними видами своєї діяльності, використовуючи різні види капіталу: створений фізичний капітал, природний, людський, соціальний. Хоча сучасні дослідження також свідчать, що поряд з традиційними видами капіталу виділяють більш широкий перелік, в тому числі: культурний, політичний, адміністративний та символічний (Радаев В. В, 2002). Не заглиблюючись у дослідження сутності цих підходів та їх обґрунтованості, зазначимо, що серед факторів, які змінюють модель економічного зростання, все частіше розглядають соціальні зв'язки та відносини. Саме їх сучасна економічна наука розглядає як специфічний вид капіталу – соціальний капітал. Розвиток соціального капіталу як сукупності соціально-економічних відносин, заснованих на довірі, нормах та мережах співпраці, дозволяє підвищити ефективність соціального розвитку та економічного зростання. Враховуючи зростаючу увагу до цієї категорії, систематизуємо сучасні підходи до її розуміння для обґрунтування адекватної методології її дослідження як драйвера інклюзивного економічного зростання.

*Змістовно-понятійний аспект дослідження соціального капіталу*

У площину економічних наукових досліджень соціальний капітал увів Патнам Р. (Putnam, R., 1993) у праці, яка містить порівняльний аналіз інституційного та економічного розвитку північних та південних регіонів Італії. Здатність до кооперації на його думку визначає соціальний капітал. Putnam, R. (1993) розглядає довіру як джерело соціального капіталу, що реалізується через координацію дій людей та використовує якісні показники розвитку громадянського суспільства та громадянської активності. За визначенням Putnam R. (1995: 67) соціальний капітал являє собою «особливості соціальної організації, такі як мережі, норми та соціальна довіра, що полегшують координацію та співпрацю задля взаємної вигоди». Putnam R. (1995) наголошує, що соціальний капітал формується за рахунок встановлення горизонтальних зав'язків та асоціацій між людьми – формування мереж, що впливають на продуктивність суспільства. Такий вплив може створювати як позитивні, так і негативні ефекти для суспільства, однак ключовою особливістю соціального капіталу є спрощення кооперації та координації між членами асоціацій у досягненні спільної вигоди. Він виявляє соціальний капітал через кількість взаємодій між людьми, місцевих громад за напрямками життя громади чи організації, залучення до громадських справ, волонтерство у громаді, неформальна товарицькість, соціальна довіра.

Fukuyama F. (1995) визначає соціальний капітал як сформований набір неформальних правил та норм, що встановлені між людьми та дозволяють їм взаємодіяти, і ототожнює його з довірою, ставлячи в один ряд з класичними факторами виробництва фізичним та людським капіталом. Основним аргументом на користь такого висновку є те, що довіра підвищує потенціал продуктивності відносин між людьми, зменшує витрати. А розуміння соціального капіталу як набору норм та правил свідчить про його інституційну сутність, що очевидно вимагає специфічних підходів до кількісного оцінювання та урахування в економічних моделях розвитку національної економіки.

Деякі учені наголошують на абстрактній природі соціального капіталу та зазначають складність та навіть неможливість його вимірювання. Тому з огляду на складність визначення методологічної основи оцінювання, пропонується оцінювати соціальний капітал не безпосередньо, а через ідентифікацію та оцінювання його проявів. Такі ресурси як інформація, ідеї та підтримка відносяться до соціального капіталу на відміну від освіти, знань, умінь чи навичок, що втілюються у людському капіталі чи технологіях, які є складовими економічного капіталу (Grootaert, et. al., 2004).

Термін соціальний капітал вживається в різноманітних значеннях. Наприклад, Світовий банк використовує його для пояснення суспільного та економічного розвитку. Фахівці з корпоративного управління використовують його в обґрунтуванні підходів до розвитку організації. Як уже зазначалося з позиції державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки особливо актуально дослідити соціальний капітал як детермінанту економічного зростання інклюзивного типу.

Проте зі змістовно-понятійної точки зору виникає питання правомірності застосування терміну «капітал» у поєднанні з соціальними зв'язками, відносинам, з якими власне пов'язують соціальний капітал. Дослідимо особливості, що дозволяють включити поряд з іншими типами капіталів соціальний капітал як окремий, самостійний тип, що відповідає сутності поняття «капітал» та водночас об'єктивно виконує самостійну, унікальну, відмінну від решти типів капіталу роль у процесі створення економічної цінності через взаємодію з іншими типами капіталу.

Термін «капітал» насамперед пов'язаний з такими трьома категоріями: багатство, гроші та дохід. Традиційно капітал розглядається як та частина багатства (категорії більш широкої), яка використовується для здійснення виробничої діяльності. Якщо товар має такі особливості, як обмеженість, корисність, і обіговість, то він набуває характеристик багатства. Тому будь-який товар стає капіталом, тільки, якщо його використовувати у виробництві. При цьому капітал також пов'язаний з інвестуванням грошей у бізнес. Гроші

самі по собі не є фактором виробництва, але, будучи інвестованими у елементи фізичного чи людського капіталу, вони стають фактором виробництва. Отже, існування капіталу та різних трансформаційних стадіях у грошовій формі є його однією з ключових характеристик. Проте у випадку з соціальним капіталом розглядається не товар, не гроші, а відносини та зв'язки між людьми, засновані на довірі та потребі вирішувати спільні проблеми, досягати спільних цілей.

Robison Lindon J., Schmid A. Allan, Siles Marcelo E. (1999) зазначають, що не всі науковці погоджуються з терміном «капітал» у ситуації із соціальним капіталом, що використовується для опису відносин між людьми, коли симпатії та почуття обов'язку можуть принести потенційні вигоди. Зазначені вчені увійшли в дискусію після заклику Кеннета Ерроу відмовитися від метафори капіталу та переносного значення терміну «соціальний капітал». Він підкреслив, що термін «капітал» має на увазі відмову від споживання сьогодні заради майбутніх вигід, які, на його думку, є недоцільними для опису соціальних мереж, організованих з інших причин, ніж економічна цінність для учасників. Насправді, соціальний капітал може допомогти створювати заощадження та залучати інвестиції за рахунок зростання довіри в процесі комунікацій і взаємодій для отримання майбутніх вигід. Саме з цих позицій заперечувати капітальну сутність соціального капіталу на думку Ерроу є недоречним. Проте як заперечення виникла думка, що визнання капіталом вимагає, щоб суб'єкт господарювання розглядав його альтернативну вартість, а такої вартості у соціального капіталу немає, принаймні її виокремлення потребує серйозного теоретичного обґрунтування.

Robison et.al. (1999) наголошують, що такі розбіжності виникли через різні підходи до розуміння капіталу з боку економістів та соціологів. Останні кваліфікують капітал у будь-якій формі як капітал лише у випадку, якщо він створює позитивні ефекти (робить людей більш продуктивними за рахунок його використання у поєднанні з іншими формами капіталу). Економічне розуміння капіталу виходить не з його результату (виходу), а з характеру

включення у процес створення цінності. Тобто економіст не може визнавати «поганим» капіталом чи «не капіталом» чинник виробництва, використання якого пов'язане з негативними для людини чи суспільства в цілому результатами. У зв'язку з цим вимагати використання капіталу тільки для продуктивних в порівнянні з руйнівними цілями не є правильним та обґрунтованим. Наприклад, підприємство, виробляючи продукцію, здійснює забруднення, але певні негативні наслідки виробничої діяльності не дають позбавляють підприємство статусу капіталу.

Отже, досліджуючи соціальний капітал доцільно розглянути його особливості характерні для інших видів капіталу, що дозволяє ставити його з ними в один ряд. Отже у першу чергу «капітал» може визначатися як накопичений запас, що сприяє більшому доходу або кращому результату.

#### *Сутнісно-функціональний аспект дослідження соціального капіталу*

Важливо наголосити, що соціальний капітал як міждисциплінарна категорія має спільні риси з соціологічними категоріями, проте у цьому дослідженні ми наголошуємо на його економічній ролі та функціях. Тому систематизуємо його сутнісні характеристики та функції з позиції функцій у економічному механізмі.

Аналіз низки робіт (Brown V. (2001); Алиева Э. И. (2013)) дозволяє нам узагальнити та систематизувати перелік функцій соціального капіталу у національній економіці. Виокремлюючи функції зазначимо, що Brown V. (2001). виділяє три рівні аналізу соціального капіталу: мікро-, мезо- і макрорівні. Тому функції соціального капіталу доцільно також формулювати для цих рівнів. Отже, на рівні національної економіки в цілому, де соціальний капітал представлений соціальними структурами, середовищем взаємодій, серед його функції можна виділити: інформаційну, трансформаційну, стабілізаційну, мотивуючу та забезпечувальну.

Інформаційна функція полягає у зменшенні інформаційної асиметрії у ринковому середовищі. Тобто розвиток соціального капіталу як специфічного фактора виробництва впливає на рівень інформаційної асиметрії, що підвищує



ефективність використання ресурсів. Як відомо, інформаційна асиметрія є основним чинником, що ставить під сумнів ефективність ринку.

Суть трансформаційної функції соціального капіталу випливає з того, що розвиток соціальних зв'язків, взаємодій, мереж тощо підвищує цінність наявних ресурсів, оскільки розширяється можливість доступу до цих ресурсів, внаслідок комунікацій. Тобто соціальний капітал трансформує цінність ресурсів, а відповідно і модель поведінки економічних агентів.

Стабілізаційну функцію ми розуміємо як таку, що пов'язана з базовою характеристикою соціального капіталу – довірою. Соціальний капітал, розвиваючись через зростання довіри, сприяє консолідації суспільства, зростанню соціальної стабільності за умови відповідного регулятивного середовища, а також підвищенню довіри до інститутів держави, що у кінцевому підсумку сприяє прискоренню економічного розвитку. Емпіричні дослідження соціального капіталу, що охоплюють широкий спектр міждисциплінарних напрямів, пояснюють відмінності між регіонами та країнами не лише виходячи з досягнутого ними рівня економічного розвитку, а відмінностями у наявному запасі соціального капіталу. Регіони або країни з відносно більшими запасами соціального капіталу за умови зростання рівня взаємної довіри та широкої громадської активності, демонструють більш високий рівень зростання, порівняно зі спільнотами, де рівень довіри нижчий. Соціальний капітал сприяє ефективності та зростанню через розвиток співпраці між окремими суб'єктами економічних відносин, які початково могли мати конфліктуючі інтереси. Економічним підсумком є досягнення зростання виробництва та справедливого розподілу ресурсів.

Мотивуюча функція соціального капіталу реалізується через механізм формування результату його економічного «обігу» – зниження трансакційних витрат в економіці. Таке зниження є наслідком як зменшення інформаційної асиметрії, так і підвищення довіри в процесі взаємодії. У розвиток нашої думки щодо мотиваційної функції соціального капіталу наведемо результати дослідження Буркинського Б. В. та Горячука В. Ф., які розглядають соціальний

капітал як засіб зменшення чи нівелювання розвитку негативних процесів у соціально-економічній сфері: зокрема «моральне, культурне, інтелектуальне та управлінське зубожіння; деградація правлячого і підприємницького класів; демонстративне, цинічне зневажання правових та моральних норм і вимог суспільства; деградація системи державного управління через масштабну корупцію та некомпетентність; перетворення корупції на базовий соціальний механізм вирішення суспільних справ; виконання багатьма урядовцями і політиками функцій агентів зовнішнього впливу, наслідком чого є масова недовіра до існуючих державних інститутів; тотальна криза суспільної духовності та моралі; системна демографічна криза, в тому числі масштабна трудова еміграція; інфраструктурна та інституційна невідповідність економіки вимогам часу». (Буркинський Б. В., Горячук В. Ф (2013: 67). Отже, як ми бачимо досить широкий перелік проблем, що виникають у випадку низького рівня розвитку соціального капіталу. Мотивація до їх вирішення як раз і є першим кроком у підвищенні ефективності національної економіки.

Забезпечувальна функція соціального капіталу зумовлена його розумінням як ресурсу (Бурдье П., 2002). У цій функціональній площині соціальний капітал сприяє економічному зростанню, підкреслюючи важливість співпраці та довіри у межах окремого суб'єкта господарювання, території (громади) та держави загалом. Розуміння залежності між рішеннями окремих економічних агентів та наявністю і якістю суспільних благ формує передумови для взаємодії, співробітництва для досягнення максимального соціального добробуту. Соціальний капітал є вираженням цінності співпраці, взаємодії, в якій в індивідуальній поведінці враховується вплив на добробут інших людей громади в цілому. Тому в національній економіці він функціонує як внутрішній механізм зобов'язань щодо вирішення соціальної включеності чи колективного добробуту. У контексті державного регулювання соціального сектора національної економіки соціальний капітал необхідно розглядати передусім виходячи з його впливу на економічне зростання, який на сьогодні підтверджений значною кількістю емпіричних досліджень. Зокрема Knack S.,

Keefe P. (1997) підтвердили такий вплив, встановивши, що зростання довіри на 1 процентний пункт, сприяє темпам економічного зростання більш ніж на 0,5 процентних пункти.

Ми розуміємо забезпечувальну функцію соціального капіталу як близьку до відтворювальної функції ринку, тобто формування умов для стійкого відтворення соціально-економічного середовища. Саме концепція сталості (стійкості, здатності до самопідтримуючого розвитку) зумовлює формування механізму відтворення взаємодій з метою забезпечення сталого розвитку, відтворення системи у довгостроковій перспективі. Довгостроковий аспект важливий передусім з позицій відтворення капіталу у всіх його складових. Проблеми відтворення виникають, адже споживання запасів зокрема природного капіталу відбувається більшими темпами, ніж вони відновлюються. Тобто соціальний капітал може слугувати інструментом збереження зокрема природного капіталу, що зараз стоїть особливо гостро. Саме з цих позицій концепції сталого розвитку передбачає виділення соціального капіталу у сукупності факторів економічного розвитку.

Функціями соціального капіталу на мікрорівні (рівні окремого індивіда, домогосподарства, організації) можна визначити:

- розширення можливості задоволення індивідуальних інтересів;
- створення додаткової цінності для організації, що може втілюватися у зростанні її капіталізації, зменшенні трансакційних витрат, зростанні якості людського капіталу;
- збільшення професійної мобільності;
- зростання поінформованості економічних агентів;
- зменшення трансакційних витрат.

На мезорівні функції соціального капіталу пов'язані з процесом формування соціальних структур та зв'язків всередині цих структур. Вважаємо що функціональний аспект соціального капіталу на мезорівні необхідно досліджувати відносно рівня його розвитку, оскільки саме на цьому

рівні можлива суттєва диференційованість функцій. Проте очевидно серед таких функцій можна виділити:

- задоволення колективних інтересів та зростання доступності суспільних благ;
- розподільча функція, що проявляється як розподіл результатів соціальної взаємодії на певній території, у громаді тощо. Ми ідентифікуємо розподільчу функцію саме на мезорівні, оскільки її вплив на макрорівні буде менш відчутним. Хоча ця теза потребує більш ґрунтовних емпіричних досліджень. Ми припускаємо, що передусім рівень впливу соціального капіталу на процеси розподілу будуть залежати від якості самого соціального капіталу та від якості базових інститутів в національній економіці;
- регулююча функція, яка проявляється у впливі соціального капіталу на розподіл ресурсів та доходів на локальному рівні.

Отже, узагальнимо основні канали, через які соціальний капітал забезпечує отримання кращого результату за рахунок підвищення інтенсивності співпраці:

- горизонтальні зв'язки – нарощування соціального капіталу за рахунок розвитку горизонтальних зв'язків покращує ефективність системи управління на будь-якому рівні;
- суспільні блага та колективні інтереси – зростання соціального капіталу призводить до посилення спільних дій у громаді та сприяє вирішенню місцеві проблеми «спільної власності»;
- поширення інновацій – нарощування соціального капіталу зміцнює зв'язки між людьми, що прискорює розповсюдження інновацій.
- інформаційні потоки – соціальний капітал покращує кількість та якість інформаційних потоків, рівень інформаційної асиметрії та зменшує трансакційні витрати;

- диверсифікація ризиків – соціальний капітал дозволяє економічним суб'єктам, особливо домашнім господарствам реалізовувати більш ризикову діяльність та отримувати більш високу віддачу.

Отже, аналіз підходів до розуміння соціального капіталу та його функцій у національній економіці дозволяє виокремити три основних сутнісних характеристики, які одночасно проявляються в процесі його «обігу»:

- соціальний капітал як фактор продуктивності та економічного зростання;
- соціальний капітал як суспільне благо;
- соціальне благо як інститут (його інституційна сутність втілена у нормах та санкціях, що спонукають і впорядковують соціальні взаємодії, проявляється через зростання довіри, що є фактором, зменшення невизначеності, ризику та трансакційних витрат, а отже, збільшення економічної ефективності.

#### *Соціальний капітал як суспільне благо*

Коли мова йде про такі характеристики соціального капіталу як спільне користування, неналежність до окремої особи можна говорити про спільні риси та ознаки суспільного блага. Складність передачі соціального капіталу можна порівняти з такою характеристикою суспільних благ як неподільність, хоча саме за цією ознакою можна виявити певну суперечливість, оскільки з одного боку – це спільне користування усієї мережі, спільності, а з іншого це належність конкретному суб'єкту – члену цієї спільноти.

Отже, використання соціального капіталу є спільним для певної спільноти (грумади), має ознаки неконкурентності та неподільності, які традиційно розглядаються як основні характеристики суспільних благ.

*Соціальний капітал як фактор продуктивності та економічного зростання* цілком відповідає його визначення як специфічного ресурсу. Треба сказати, що початково соціальний капітал розглядали як ресурс, що дозволяє реалізовувати інтереси осіб у процесі їх взаємодії (Baker W., 1990). Сьогодні найбільш поширеним є розумінням соціального капіталу як здатності людей

спільно працювати заради досягнення спільних цілей. П. Бурдьє характеризує соціальний капітал як сукупність реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею певною мірою інституціоналізованих відносин взаємного знайомства і визнання (Бурдьє П. (2002). Turner J. (2000: 71) визначає соціальний капітал як силу, що збільшує потенціал економічного розвитку через створення та підтримання соціальних зв'язків.

Економічний аспект цих відносин і визнання полягає у тому, що вони формують своєрідний цикл створення економічної вигоди. У економічному розумінні соціальний капітал – це цінність зав'язків між людьми, а не продукт членів громади, мережі, колективу організації як такий.

Соціальний капітал як фактор продуктивності та економічного зростання, на нашу думку, найбільш повно можна обґрунтувати через його порівняння із людським капіталом.

Людський капітал уже традиційно виокремлюється як самостійний, відмінний від фізичного та інших видів капіталу і відноситься до нематеріальної складової діяльності компанії та є фактором розвитку національної економіки. Людський капітал пов'язують із уміннями, навичками здібностями, які працівники реалізують у процесі виробництва продукції, надання послуг, виконання робіт. Формування економіки знань потребує розвитку передусім людського капіталу, оскільки його внесок у загальний результат процесу виробництва постійно зростає.

Для України саме розвиток людського капіталу є вкрай важливим. Людський капітал розглядають як елемент інституційних інновацій для розвитку регіонів України у контексті євроінтеграції (Михайлов А.М., Стоянець Н.В., 2011).

Людський капітал та соціальний капітал доповнюють суто економічне обґрунтування капіталу та у поєднанні краще пояснюють процес створення цінності для бізнесу, національної економіки та суспільства в цілому. Проте як зазначає Радаєв В. В. (2002: 26) «на відміну від культурного і людського

капіталу, соціальний капітал не є атрибутом окремої людини. Його об'єктивовану структурну основу формують мережі соціальних зв'язків, що використовуються для трансляції інформації, економії ресурсів, взаємного навчання правилам поведінки, формування репутації. На основі соціальних мереж, що часто мають тенденцію до відносної замкненості, складається інституційна основа соціального капіталу – належність до певного соціального кола чи членство у групі. При цьому воно може підкріплюватися і формальними статусами, наприклад, члена асоціації або клубу».

Складність та змістовна неоднозначність цих категорій капіталу, особливо соціального капіталу, об'єктивно зумовлює складність їхнього економічного вимірювання. Проте попри відсутність чітких вартісних оцінок людського капіталу бізнес визнає його значення, тому все більше компаній інвестують кошти у підвищення продуктивності працівників (навчання, професійний розвиток, формування організаційної культури тощо).

У порівнянні з людським капіталом соціальний капітал є ще більш змістовно та функціонально складною економічною категорією, ще більш специфічним «нематеріальним» активом, оскільки, як зазначалося, стосується відносин, які формуються між людьми, базуються на їх бажанні формувати соціальні мережі та провадити спільну діяльність. Члени громади схильні спрямовувати свою діяльність на допомогу тим, хто перебуває у спільній соціальній мережі.

Отже, соціальні взаємодії створюють додаткові економічні можливості для використання наявних ресурсів та отримання додаткової вигоди, сприяють розвитку різних форм кооперації та взаємодії для розширення економічної діяльності. І характеристики соціального капіталу з позиції вигоди-ефективність чітко фіксують його економічну роль та місце у забезпеченні розвитку національної економіки.

#### *Інституційна сутність соціального капіталу*

Як зазначає Буркинський В. основі інституційного підходу до визначення сутності та функцій соціального капіталу лежить визнання

визначальної ролі норм у його формуванні. При цьому акцент робиться на інституційному середовищі, що у сукупності представлене формальними та неформальними інститутами. Формальні інститути представлені інститутами державного регулювання, а неформальні – власне і формують зв'язки, взаємодії та моделі економічної підтримки членів мереж (громад, спільнот). Саме поєднання впливу цих інститутів, їх якість створюють умови для накопичення соціального капіталу. Соціальний капітал стосується інститутів, які допомагають підтримувати та розвивати людський капітал у партнерстві з іншими, інститутами.

Сучасні підходи до визначення соціального капіталу відзначають його інституційну сутність та складний суспільний, економічний та культурний характер.

Отже, аналіз досліджень свідчить, що соціальний капітал є одним з найважливіших характеристик розвитку інститутів соціального сектора, хоча досить складно визначити підходи до його вимірювання, оскільки змінюється сама категорія. Хоча обґрунтування переліку факторів, що визначають розвиток соціального капіталу, є вкрай необхідним, оскільки є основою розроблення механізму його регулювання.

У такому триалістичному сутнісному вираженні соціальний капітал інтегрує описані функції та виступає драйвером інклюзивного економічного зростання. Він трансформує інституційні імпульси у ресурс, є додатковим фактором продуктивності, який у конкретному інституційно-економічному середовищі забезпечує зростання економічних результатів функціонування національної економіки.

Найбільш важливими напрямками розвитку соціального капіталу ми вважаємо створення безпечних, сприятливих умов життя та праці; формування стимулів до зростання поваги та дотримання місцевого, національного та міжнародного права; підтримку соціальної інфраструктури; формування системи ефективних комунікацій; генерацію та підтримання системи спільних цінностей та цілей; сприяння відкритим, прозорим та ефективним механізмам



державного регулювання. Однак вони не описують істотних властивостей капіталу, зокрема фізичного капіталу, як визначено економістами. Основними властивостями товарів фізичного капіталу є: потенціал обслуговування, довговічність, гнучкість, замінюваність, занепад, надійність, можливості інвестування та виходу із інвестицій, здатність створювати одну форму капіталу з іншої та етика використання. Розглянемо аргументи, що соціальний капітал відповідає зазначеним характеристикам (Robison et.al., 1999).

Досліджуючи підходи до визначення соціального капіталу, джерел його виникнення, форм існування провідні українські вчені Буркинський Б. В. та Горячук В. Ф. (2013), Мішенин, Е. В., Олейник Н. В. (2008) також приходять до висновку, що традиційні показники, що використовуються в статистичних та соціологічних дослідженнях в Україні (рівень соціальної напруженості, індекс цинізму та індекс національного дистанціювання тощо) та у міжнародній практиці (як індекс сприйняття корупції, індекс державного управління та індекс економічної свободи) не можуть комплексно його характеризувати. Буркинський Б. В. та Горячук В. Ф. (2013) вважають за доцільне базувати оцінку соціального капіталу на показнику довіри, що буде вимірюватись комплексом індикаторів у двох вимірах: загальна довіра між людьми та інституційна довіра.

Однією з ключових проблем, що виникають при дослідженні соціального капіталу є вибір адекватного індикатора або групи індикаторів, які повністю описують сутність соціального капіталу та дають можливість зробити його матеріальним.

## **4.2. Джерела та чинники розвитку соціального капіталу: емпіричний аналіз**

Вплив соціального капіталу на економічне зростання є достатньо широко досліджуваною темою. Наявні результати емпіричних досліджень, які підтверджують і формалізують цей вплив. Проте економічне розуміння ролі соціального капіталу вимагає також дослідження чинників, що на нього впливають, як в цілому, так і за окремими складовими. Тому ми поставили завдання, на основі емпіричних даних дослідити, як соціальний капітал може бути вбудований у модель інклюзивного економічного зростання, тобто який взаємозв'язок існує між основними детермінантами інклюзивного економічного зростання економічними, інституційними та соціальними.

Вибір індикаторів соціального капіталу ускладнює дискусія, щодо його визначення. На сьогодні науковці знаходяться у науковому пошуку щодо джерел його походження, історії становлення та факторів, що визначають його динаміку. Більшість авторів погоджуються, що довіра є ключовим в існуванні соціального капіталу. Однак дослідники не мають одностайності у тому, яку саме роль довіра виконує.

У зв'язку з тим, що основні виміри соціального капіталу базуються на характеристиці соціальних відносин (структур), що побудовані на принципах довіри та взаємодії, наразі найбільш релевантні індикатори вимірювання соціального капіталу базуються на результатах, що відображають: мережування, довіра, взаємодія. Тому індикаторами розвитку соціального капіталу традиційно використовують Індeksi Соціального Розвитку (Indices of Social Development), що базуються на індикаторах, отриманих з 25 оновлених джерел інформації. Як було зазначено вище, це найбільш релевантні індикатори, що можуть використовуватись для характеристики соціального капіталу. Вони максимально відповідають вимогам щодо комплексності, простоти вимірювання, стійкості та можливості бути

використані як на локальному, так і на національному рівнях. Індекси соціального розвитку складаються з шести інтегрованих показників (таблиця 4.1).

Таблиця 4.1

## Індекси соціального розвитку

Показник	Розуміння	Теоретична база	Економічні вигоди, які створює
Громадянська активність	вимірювання використання засобів масової інформації та протестної поведінки	Putnam et al.'s (1993) Inglehart and Welzel (2005)	Громадська активність здатна забезпечити розвиток колективних дій спрямованих на забезпечення кращого регулювання
Клуби та асоціації	визначається як членство в місцевих добровільних об'єднаннях	Woolcock and Narayan (2000) Robert Putnam (2000)	Здатність людей до добровільного об'єднання зменшує корупційні та інші ризики та забезпечує ефективне використання коштів
Міжгрупова взаємодія	Вимірює етнічну та релігійну напруженість та дискримінацію	(Seeman et al, 1994; Schuster et al, 1990	Зростання згуртованості забезпечує зменшення транзакційних витрат та негативних екстерналій
Міжособистісна безпека та довіра	зосереджується на сприйнятті та випадках кримінальних та особистих злочинів	Fukuyama 1995, Arrow 1974, Knack and Keefer 1997	Зростання згуртованості зменшення транзакційних витрат пов'язаних з виконанням договорів та забезпеченням права власності
Гендерна рівність	відображає гендерну дискримінацію вдома, на роботі, у суспільстві	(World Bank 2001, Schultz 2002	Гендерна рівність забезпечує зростання та рівномірний розподіл індивідуальних та групових доходів, сприяє людському розвитку
Включення меншин	Рівень дискримінації щодо вразливих груп (корінні народи, мігранти, біженці тощо)		Зменшення дискримінації сприяє більш рівномірному розподілу доходів, зменшенню злочинності та зростанню довіри

*Джерело: побудовано автором за (Foa, R. & Tanner, J.C., 2012)*

Виходячи із запропоновано у попередньому параграфі дисертаційної роботи розуміння соціального капіталу та його функцій, ми визначили завданням провести емпіричний аналіз взаємозв'язку між динамікою економічного зростання, що виражена темпами приросту ВВП на душу населення, та динамікою складових соціального капіталу.

Для оцінювання динаміки розвитку соціального капіталу пропонуємо, проводити розрахунки на основі не абсолютних значень відповідних індикаторів, а темпів їх змін, що дає можливість оцінити процес взаємного впливу у динаміці. Такий підхід вважаємо більш доцільним та репрезентативним для формування стратегії державного регулювання соціального сектора національної економіки.

Аналіз будемо проводити на даних 20 країн за 1990-2010 роки. Такий період аналізу обумовлений наявністю даних щодо індексів соціального розвитку, які публікуються кожні п'ять років Міжнародним інститутом соціальних досліджень (дані станом на 2015 р. наразі не оприлюднені).

Країни пропонуємо поділити на чотири групи відповідно до рівня економічного розвитку, як це було зроблено у попередніх розділах. З метою емпіричної перевірки існування впливу рівня економічного розвитку країни на рівень розвитку соціального капіталу ми використаємо моделі панельних даних. Панельні дані за своєю структурою формують масив статистичної інформації за одним масивом об'єктів за ряд послідовних періодів часу.

Це допомагає збільшити обсяг вибірки в умовах обмеженості даних і, таким чином, збільшити достовірність оцінки параметрів моделі, дозволяє компенсувати недоліки окремо просторових та динамічних моделей та ідентифікувати індивідуальні ефекти для країн. Крім того використання панельних даних вважається чудовим інструментом подолання ендогенності регресорів, тобто їх корельованості з випадковими помилками.

База Індексів соціального розвитку містить обраховані показники станом на 1990, 1995, 2000, 2005 та 2010 роки. Тому, при побудові регресії, у якості залежної змінної ми використовували значення середньорічних темпів приросту показників за періоди 1990-1995 роки, 1995-2000 роки, 2000-2005 роки, 2005-2010 роки. У якості незалежної змінної ми використовуємо значення середньорічні темпи приросту ВВП на душу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності. В результаті ми плануємо

отримати відповідь на питання: чи є динамка економічного розвитку детермінантою зміни соціального капіталу.

Позначення змінних та описова дескриптивна статистика наведені у таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Позначення змінних та описова дескриптивна статистика аналізу впливу ВВП на душу населення на розвиток соціального капіталу

Змінна	Позначення	Кількість спостережень	Значення	Станд відхилення	Мін. значення	Макс. значення
ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності	dgdp	77	0,0234	0,0589	-0,265	0,163
Громадянський активізм	civicact	80	-0,00538	0,0233	-0,0803	0,0425
Участь у місцевих добровільних об'єднаннях	intergroup	45	0,0198	0,0304	-0,0535	0,0781
Міжгрупова згуртованість	clubsassoc	75	0,000871	0,0285	-0,0649	0,0962
Міжособистісна безпека та довіра	safetytrust	76	-0,00129	0,0260	-0,0706	0,0426
Гендерна рівність	gender	80	0,0113	0,0223	-0,0257	0,0654
Міжгрупова згуртованість	inclusion	53	-0,00179	0,0344	-0,0950	0,127

*Джерело: складено автором на основі власних розрахунків*

Отже, моделі, що ми будемо оцінювати мають вигляд:

$$civicact_{it} = a + \beta dgdp_{it} + e_{it} \quad (4.1)$$

$$intergroup_{it} = a + \beta dgdp_{it} + e_{it} \quad (4.2)$$

$$clubsassoc_{it} = a + \beta dgdp_{it} + e_{it} \quad (4.3)$$

$$safetytrust_{it} = a + \beta dgdp_{it} + e_{it} \quad (4.4)$$

$$gender_{it} = a + \beta dgdp_{it} + e_{it} \quad (4.5)$$

$$inclusion_{it} = a + \beta dgdp_{it} + e_{it} \quad (4.6)$$

де  $civictact_{it}$ ,  $intergroup_{it}$ ,  $clubsassoc_{it}$ ,  $safetytrust_{it}$ ,  $gender_{it}$ ,  $inclusion_{it}$  – середньорічні темпи проросту показників відповідно «громадянський активізм», «міжгрупова згуртованість», «участь у місцевих добровільних об'єднаннях», «міжособистісна безпека та довіра», «гендерна рівність», «інклюзія меншин», описані у розділі 3, у країні  $i$  ( $i=1..20$ ) у період  $t$  ( $t=1..4$ );

$dgdp_{it}$  – середньорічні темпи проросту ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС).

Для отримання оцінок регресора нами будемо застосовувати наскрізне оцінювання моделей (об'єднана модель – Pooled OLS), що ігнорує панельну природу даних та не враховує індивідуальні характеристики об'єктів оцінювання. Далі ми оцінимо регресію з випадковим індивідуальним ефектом (Random effects) та детермінованим індивідуальним ефектом (Fixed effects). Ми проведемо зіставлення цих трьох моделей для розуміння того, яка з них більш адекватна нашим даними.

Результати оцінки представлені у таблицях 4.3 та 4.4.

Таблиця 4.3

Результати оцінки моделей панельних даних за показниками «громадянський активізм», «участь у місцевих добровільних об'єднаннях», «гендерна рівність»

Змінні	civictact			clubsassoc			gender		
	Pooled OLS	Fixed effects	Random effects	Pooled OLS	Fixed effects	Random effects	Pooled OLS	Fixed effects	Random effects
ВВП	-0,0352 (0,0451)	-0,05952 (0,0498)	-0,0352 (0,0451)	-0,163*** (0,05922)	-0,15348** (0,06767)	-0,1636*** (0,05922)	0,0238 (0,04413)	0,0099 (0,05186)	0,0238 (0,04413)
Константа моделі	-0,00449 (0,0028)	-0,00392 (0,0030)	-0,00449 (0,0028)	0,00384 (0,00352)	0,00361 (0,00379)	0,00384 (0,00352)	0,0111*** (0,00278)	0,0115*** (0,00312)	0,0111*** (0,00278)
Кількість спостережень	77	77	77	72	72	72	77	77	77
Коефіцієнт детермінації	0,00801	0,02488		0,09838	0,09003		0,00386	0,00065	

Таблиця 4.4

Результати оцінки моделей панельних даних за показниками «інклюзія меншин», «міжгрупова згуртованість», «гендерна рівність», «міжособистісна безпека та довіра»

Змінні	inclusion			intergroup			safetytrust		
	Pooled OLS	Fixed effects	Random effects	Pooled OLS	Fixed effects	Random effects	Pooled OLS	Fixed effects	Random effects
ВВП	0,251** (0,121)	0,1921 (0,137)	0,251** (0,121)	0,1208 (0,114)	-0,0064 (0,155)	0,1208 (0,114)	-0,12290** (0,058)	-0,1238* (0,07270)	-0,12290** (0,05809)
Константа моделі	-0,00804 (0,0056)	-0,0065 (0,0057)	-0,00804 (0,0056)	0,016*** (0,0054)	0,0199*** (0,0065)	0,0166*** (0,0054)	0,00207 (0,0034)	0,00209 (0,0039)	0,00207 (0,00344)
Кількість спостережень	51	51	51	45	45	45	73	73	73
Коефіцієнт детермінації	0,08059	0,05720		0,02507	0,00007		0,0593	0,0528	
<i>Стандартна помилка в дужках</i>									
<i>Статистична значущість коефіцієнтів регресії: *** <math>p &lt; 0,01</math>, ** <math>p &lt; 0,05</math>, * <math>p &lt; 0,1</math></i>									
<i>Аналізовані моделі панельних даних: Pooled OLS – об'єднана модель панельних даних, Fixed effects – модель з фіксованими ефектами, Random effects – модель з випадковими ефектами</i>									

Вибір найбільш якісної моделі здійснюємо за допомогою критерію множників Брейша і Лагранжа для випадкових ефектів і критерій Хаусмана для моделі з фіксованими і випадковими ефектами. Оцінку параметрів моделей здійснюємо за допомогою програми STATA 13.0.

Базуючись на тестах Брейша та Хаусмана за всім показниками найкращі моделлю виявилась об'єднана модель. Це означає, що отримані висновки на поставлене питання характерні для всіх країн аналізованої вибірки. Оцінка якості об'єднаної моделі аналогічна звичайній регресії та базується на аналізі показнику коефіцієнта детермінації та тесті Фішера.

Аналіз результатів тесту Фішера засвідчив, що отримані моделі за 5 показниками із 6 є якісними. За показником «гендерна рівність» ми не можемо відкинути нульову гіпотезу і, відповідно, надати інструментально підтверджені висновки.

Коефіцієнти детермінації моделей очікувано малі. Так, динаміка економічних показників може пояснити лише 0,8 відсотка варіації показника «громадянська активність» та «міжгрупова взаємодія» – 2,5%, клуби і асоціації – 9,8%, «міжособистісна безпека та довіра» – 5,9 %, «включення меншин» –

8%. При цьому статистично значущими можна вважати коефіцієнти у моделях оцінки зв'язку змін у параметрах економічного розвитку та змін показника «клуби і асоціації», «включення меншин», «міжособистісна безпека та довіра».

Проведене дослідження засвідчило, що темпи економічного зростання позитивно впливають на рівень інклюзії меншин; за цим індикатором вплив є найбільш сильним, що пояснюється розширенням економічних можливостей для більшого рівня інклюзії (соціальні виплати, додаткові робочі місця тощо) в результаті економічного зростання. Виявлена обернена залежність між темпами економічного зростання та ступенем участі громадян у місцевих добровільних об'єднаннях, а також рівнем міжособистісної безпеки та довіри, що свідчить про економічну раціональність поведінки індивідів, коли громадяни у період економічного спаду шукають додаткові ресурси для отримання вигід саме через розвиток взаємодії, кооперації тощо. Інші складові соціального капіталу (громадянський активізм, міжгрупова згуртованість) виявилися майже нечутливими до динаміки економічного розвитку.

Отже, отримані результати дозволили виявити основні економічні складові соціального капіталу, що є важливим як з теоретичної, так і з практичної точки зору. За результатами емпіричного аналізу підтверджено, що соціальний капітал можна розглядати як певний «капітальний запас» (капітал), який використовується економічними агентами з метою отримання додаткової економічної вигоди. На основі цього обґрунтовано можливі напрями впливу держави на розвиток складових соціального капіталу на різних фазах економічного циклу: для економічного підйому динаміка соціального капіталу є додатковим фактором ефективності (зростання довіри провокує зростання економічної активності, зменшення трансакційних витрат), у фазах рецесії та спаду – додатковим фактором контролю з боку громадськості за використанням бюджетних коштів.

Наступним етапом оцінювання ступеню та характеру впливу інституційних та соціально-економічних факторів на розвиток соціального



капіталу. Як інституційні фактори ми пропонуємо використовувати характеристики якості базових інститутів, вимірниками якої обрано запропоновані Світовим Банком індикатори якості державного управління (World Governance Indicators, WGI). До переліку соціально-економічних факторів включено показники економічної нерівності та бідності. Питання нерівності є вкрай актуальними для розвитку соціального капіталу в тому числі для України. Серед вітчизняних науковців Опалько В.В. (2018), Колот А.М. та Герасименко О.О. (2017) досліджували причини соціально-економічної нерівності у глобальному вимірі, Лібанова Е.М. та ін. (2012), комплексно вивчали проблему нерівності в Україні, Коваль Н. концентрує увагу на питаннях оцінювання соціально-економічної нерівності.

Для тестування висунутої гіпотези про те, що зменшення економічної нерівності сприяє розвитку соціального капіталу ми сформували базу даних, аналогічно до попереднього розрахунку.

Для підтвердження висунутої гіпотези побудовано крос-секційну регресійну модель, що дозволяє оцінити ступінь та характер впливу інституційних (якості державного управління) та соціально-економічних (економічної нерівності та бідності) факторів на розвиток соціального капіталу. Ключовим регресором, що характеризує рівень економічної нерівності в країні, обрано індекс Сена (Sen, 2009). У своїй будові він включає як рівень середнього доходу в країні, так і його розподіл – власне рівень економічної нерівності.

$$SEN_i = \mu_i(1 - G_i), \quad (4.7)$$

де  $\mu_i$  – рівень середнього доходу в країні  $i$ ;

$G_i$  – значення коефіцієнта Гіні в країні  $i$ .

Перевагою цього індексу є можливість оцінити як абсолютний, так і відносний дохід у країні.

Індикатором рівня бідності в країні обрано частку населення, що проживає на суму менше, ніж 5,5 дол. США на день.

Третьою незалежною змінною в моделях регресії використаємо Індекс якості державного управління (World Governance Indicators, WGI) для урахування існуючого зв'язку між рівнем розвитку формальних інститутів та соціальним капіталом. Включення цього показника дозволить нам зменшити потенційну ендогенність моделі. При розрахунку інтегрального показника WGI, ми припустили, що важливість усіх індексів є рівнозначною.

Для оцінювання типу становлення інститутів у країні в модель включено фіктивну змінну (*Evo*), що характеризує тип становлення інститутів. У нашому дослідженні ми будемо використовувати методологічні підходи до типізації становлення інститутів та поділ країн (Tamilina L., Vaklanova E., 2012), розглядаючи еволюційний тип як такий, за якого становлення інститутів є поступовим, з формуванням правил знизу – нагору. Для революційного типу побудови інститутів характерна швидка, докорінна зміна інституційної бази. Значення змінної для країн з еволюційним типом становлення інститутів буде дорівнювати 0, для країн з революційним типом становлення – 1. Таким чином, можна побудувати шість регресійних моделей – по одній на кожний вимір соціального капіталу:

$$SOC_i = b_0 + b_1 Sen2010_i + b_2 Poverty550_i + b_3 WGI_i + b_4 Evo + \varepsilon \quad (4.8)$$

де  $D_{civact}_i$ ,  $D_{intergroup}_i$ ,  $D_{clubs}_i$ ,  $D_{safety}_i$ ,  $D_{geneq}_i$ ,  $D_{inclus}_i$ ) – виміри соціального капіталу для *i*-ої країни

$Sen2010_i$  – індекс Сена для *i*-ої країни;

$Poverty550_i$  – індикатор бідності для *i*-ої країни,

$WGI_i$  – індекс якості державного управління;  $Evo_i$  – тип становлення інститутів. Позначення усіх змінних та їх описова статистика наведена у таблиці 4.5.

## Позначення змінних та описова статистика

Показники	Позначення змінних	Тип змінної	К-сть спостереж.	Середнє значен.	Станд. Відхил.	Мін.	Макс.
1	2		3	4	5	6	7
Громадянський активізм	Dcivact	Залежна	20	0,565	0,0597	0,447	0,679
Міжгрупова згуртованість	Dintergroup	Залежна	20	0,727	0,0451	0,606	0,787
Клуби та асоціації	Dclubs	Залежна	20	0,474	0,0982	0,326	0,623
Міжособистісна безпека та довіра	Dsafety	Залежна	20	0,533	0,0652	0,413	0,637
Гендерна рівність	Dgeneq	Залежна	20	0,899	0,0948	0,619	1,017
Інклюзія меншин	Dinclus	Залежна	20	0,524	0,0538	0,398	0,626
Індекс Сена	Sen2010	Незалеж.	20	19,75	9,822	4,224	33,29
Індикатор бідності	Poverty550	Незалеж.	20	10,47	19,00	0,200	63,40
Індекс якості державного управління	WGI	Незалежна	19	4,890	4,999	-4,263	11,13
Тип становлення інститутів	evo	Фіктивна	20	0,350	0,489	0	1

*Джерело: складено автором*

Аналіз кореляцій свідчить про тісний зв'язок між зміною показників соціального капіталу за вимірами та показниками соціальної нерівності. Показовим є від'ємне значення кореляції соціального капіталу та рівня бідності у країні, що означає втрати соціального капіталу при зростанні частки бідних людей.

Найбільші втрати спостерігаємо за складовою соціальної та політичної активності громадян. Також суттєво втрачається здатність членів громад до об'єднання у клуби та асоціації, потенціал інклюзії. У той же час зростання рівномірності розподілу доходів дозволить зміцнити соціальний капітал у країні.

Таблиця 4.6

Результати оцінювання зв'язку між темпами економічного зростання та динамікою розвитку складових соціального капіталу

Змінні	Складові соціального капіталу					
	CAact	CIAs	Gen	Incl	IntCo	STr
Темп економічного зростання	-0,0351	<b>-0,163***</b>	0,02380	<b>0,25**</b>	0,12088	<b>0,1229**</b>
	(0,045)	(0,0592)	(0,0441)	(0,121)	(0,119)	(0,05809)
Константа моделі (у-перетин)	-0,0044	0,00384	0,011***	0,0080	0,01***	0,00207
	(0,002)	(0,0035)	(0,00278)	(0,005)	(0,0054)	(0,00344)
Кількість спостережень	77	72	77	51	45	73
Коефіцієнт детермінації	0,00801	0,09838	0,00386	0,0805	0,02507	0,05930

Стандартне відхилення у дужках

\*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

CAact – громадянський активізм, CIAs – участь у місцевих добровільних об'єднаннях, Gen – гендерна рівність, Incl – інклюзія меншин, IntCo – міжгрупова згуртованість, Str – міжособистісна безпека та довіра

*Джерело: складено автором*

Також спостерігається прямий зв'язок між якістю формальних інститутів та усіма вимірами соціального капіталу. Отримані показники кореляції дають можливість сподіватись на високу якість отриманих моделей та статистичну значущість отриманих оцінок, значення яких представлені у таблиці 4.7. Отже, отримані моделі мають достатньо високу якість – показники детермінації знаходяться в межах від 45% до 87%, фактичні значення F-тесту значно перевищують критичне значення.

Таблиця 4.7

Значення коефіцієнтів кореляції параметрів моделей

	<i>Dinclus</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>		<i>Dclubs</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>
<i>Dinclus</i>	1,000				<i>Dclubs</i>	1,000			
<i>Sen2010</i>	0,650	1,000			<i>Sen2010</i>	0,897	1,000		
<i>Poverty550</i>	-0,439	-0,702	1,000		<i>Poverty550</i>	-0,507	-0,702	1,000	
<i>WGI</i>	0,607	0,855	-0,493	1,000	<i>WGI</i>	0,828	0,855	-0,493	1,000
	<i>Dgeneq</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>		<i>Dintergroup</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>
<i>Dgeneq</i>	1,000				<i>Dintergroup</i>	1,000			
<i>Sen2010</i>	0,243	1,000			<i>Sen2010</i>	0,550	1,000		
<i>Poverty550</i>	-0,381	-0,702	1,000		<i>Poverty550</i>	-0,341	-0,702	1,000	
<i>WGI</i>	0,337	0,855	-0,493	1,000	<i>WGI</i>	0,682	0,855	-0,493	1,000

## Продовження таблиці 4.7

	<i>Dsafety</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>		<i>Dcivact</i>	<i>Sen2010</i>	<i>Poverty550</i>	<i>WGI</i>
Dsafety	1,000				Dcivact	1,000			
Sen2010	0,760	1,000			Sen2010	0,910	1,000		
Poverty550	-0,262	-0,702	1,000		Poverty550	-0,745	-0,702	1,000	
WGI	0,817	0,855	-0,493	1,000	WGI	0,819	0,855	-0,493	1,000

*Примітка: Позначення змінних наведені у таблиці 4.4*

*Джерело: складено автором на основі власних розрахунків*

Як ми бачимо, економічна нерівність жодним чином не впливає на рівень толерантності у суспільстві і це стосується як держав зрілих демократій, так і країн, що знаходяться на шляху створення ефективних інститутів (таблиця 4.8). Також рівень достатку в країні, рівномірність розподілу доходів не визначають можливість виникнення міжрасових або міжрелігійних конфліктів. Запобігти їм здатні лише розвинуті, стійкі базові формальні інститути.

Таблиця 4.8

Результати регресії параметрів впливу економічної нерівності на  
виміри соціального капіталу

Показники	Громадянський активізм	Міжгрупова згуртованість	Участь у місцевих добровільних об'єднаннях	Міжособистісна безпека та довіра	Гендерна рівність	Інклюзія меншин
Коефіцієнт Сена	<b>0,003*</b>	-0,001	<b>0,007***</b>	<b>0,004*</b>	-0,004	0,003
Рівень бідності	-0,001	-0,000	<b>0,001**</b>	<b>0,002**</b>	<b>0,003**</b>	-0,000
Ефективність державного регулювання	0,003	0,008**	0,001	0,005	<b>0,018**</b>	0,003
Тип становлення інститутів	-0,014	0,025	<b>-0,097***</b>	-0,030	<b>0,151**</b>	0,026
Константа моделі	0,509***	0,689***	0,354***	0,424***	0,870**	0,437***
Коеф. детермінації R <sup>2</sup>	0,869	0,502	0,921	0,791	0,487	0,454

*Статистична значущість коефіцієнтів регресії : \*\*\* p<0,01; \*\* p<0,05; \* p<0,1*

*Джерело: складено автором на основі власних розрахунків*

Частка бідних у країні впливає на бажання створювати міцні зв'язки у громаді через добровільну участь у різного роду місцевих клубах і асоціаціях.

Суттєво на це впливає показник рівномірності розподілу доходів. Отже, люди будуть готові спільно реалізовувати соціальні проекти у разі, якщо їх рівень життя приблизно однаковий, навіть якщо рівень доходів є незначним. До створення клубів та асоціацій та отримання вигід від участі в них більш схильні громадяни країн з еволюційним типом становлення інститутів.

Зростання бідності негативно буде впливати на рівень гендерної рівності у суспільстві, хоча більшу чутливість він демонструє по відношенню до рівня розвиненості базових інститутів. Також потрібно відмітити, що рівність жінок по відношенню до чоловіків більша у країнах, де інститути формувались революційним шляхом.

Рівномірність розподілу доходів важлива для створення в громаді або країні атмосфери міжособистої довіри та впевненості. Цей висновок стосується усіх держав незалежно від типу становлення інститутів.

Отже, аналіз засвідчив тісний зв'язок між зміною складових соціального капіталу та соціально-економічними факторами. Зростання рівномірності розподілу доходів дозволить зміцнити соціальний капітал у країні, зокрема за такою складовою як розвиток у громаді (країні) міжособистісної довіри та впевненості. Цей висновок стосується усіх держав незалежно від типу становлення базових інститутів. Результати розрахунків також засвідчили прямий зв'язок між економічною та неекономічною нерівністю, зокрема гендерною (індикатор гендерної рівності є також чутливим до індексу ефективності державного управління). Значення кореляції між складовими соціального капіталу та рівнем бідності є від'ємним, найбільші втрати стосуються індикатору «громадянський активізм» та «участь у місцевих добровільних об'єднаннях». Крім того, спостерігається прямий зв'язок між ефективністю державного регулювання національної економіки та усіма складовими соціального капіталу, що підтверджує вплив інституційної детермінанти розвитку національної економіки на соціальний капітал.

На основі отриманих розрахунків ми провели моделювання зміни складових соціального капіталу залежно від зміни параметрів економічної нерівності та бідності (рисунок 4.1).

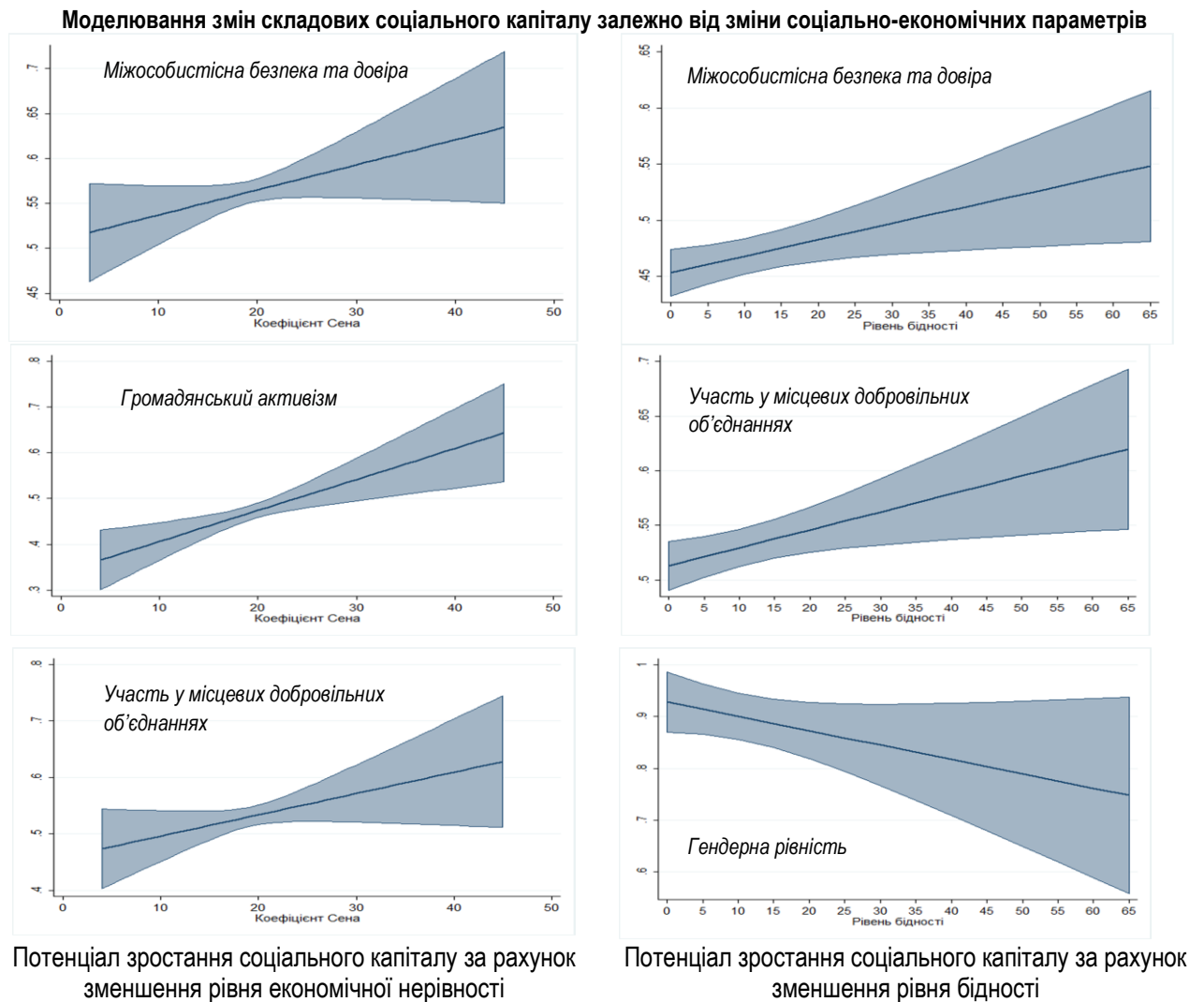


Рисунок 4.1 – Оцінювання ступеня та характеру впливу інституційних та соціально-економічних параметрів на розвиток складових соціального капіталу

*Джерело: побудовано автором*

Площа навколо лінії тренду свідчить можливу зміну відповідного показника – складової соціального капіталу з 95% ймовірністю. В результаті зменшення економічної нерівності ми спостерігаємо зростання таких складових як «участь у місцевих добровільних об'єднаннях», «громадянський

активізм» та міжособистісна безпека та довіра». Також зростання добробуту людей позитивно буде впливати на рівень особистої безпеки громадян, зменшенню рівня криміналу, зростанню довіри. Як наслідок зменшення трансакційні витрати пов'язаних з виконанням договорів та забезпеченням права власності будуть зростати.

Сучасна теорія соціального капіталу визначає його через соціальні взаємодії, які базуються на довірі, сукупності сформованих та сприйнятих формальних та неформальних інститутів та мережах співпраці, що дозволяють отримувати додаткові соціально-економічні ефекти. У результаті проведеного аналізу ми дійшли висновку, що параметри економічного розвитку країн не можна повністю виключити з числа детермінант соціального капіталу. Отримані показники свідчать, що зниження темпів економічного зростання призводить до посилення згуртованості людей у громадах, соціального контролю ефективності розподілу та використання коштів, забезпечення дотримання прав власності. Від зміни темпів економічного зростання напряду залежить рівень толерантності до расового розмаїття та відповідно ймовірність посилення негативних екстерналій.

Розвиток соціального капіталу як сукупності соціально-економічних відносин заснованих на довірі, нормах та мережах співпраці, дозволяє підвищити потенціал економічного зростання. Встановлюючи детермінанти соціального капіталу, як драйверу економічного зростання ми визначили вплив рівня бідності та економічної нерівності на характеристики соціального капіталу. Найбільш чутливими вимірами соціального капіталу до нерівномірності розподілу доходів у країні стали громадянський активізм, клуби та асоціації, міжособистісна безпека та довіра. Частка бідних в країні визначає здатність людей об'єднуватись, довіру один до одного та відношення до гендерної рівності.

Отже, корегування цілей державного регулювання розвитку соціального сектора щодо впливу на соціальний капітал доцільно спрямовувати передусім на зменшення економічної нерівності.



### 4.3. Соціальний капітал з позиції теорії інституційних змін

Наразі багато країн переживає не просто період заміни одних економічних механізмів іншими. Відбуваються значно більш глибокі процеси – процеси становлення нової інституційної структури. Для розуміння динаміки ролі та місця соціального капіталу як інституційного чинника інклюзивного економічного зростання проаналізуємо основні положення інституційної теорії, доробок якої, створений North (1990, 1997), Williamson O. E., (2000) та іншими, сьогодні суттєво розвинений. Оскільки природа соціального капіталу як взаємодій зумовлює необхідність його дослідження саме з позиції теорії інституційних взаємодій.

Загальні теоретичні рамки дослідження інституційних взаємодій запропоновані Ronald G., (2004). Ґрунтовні дослідження інституційних взаємодій у сфері охорони довкілля на міжнародному рівні представлені Gehring T. and Oberthür S., (2006, 2009). Аналіз інституційних змін і взаємодій через трансформацію інституційних систем представлений Kingston C. and Caballero, G. (2009), Клейнером Г.Б. (2004, 2014). Попри значний обсяг досліджень у сфері нової інституційної економіки залишаються без відповіді ряд питань (чи навпаки мають декілька, інколи суперечливих відповідей). На цьому зосереджують увагу як на факторі, що ускладнює емпіричні дослідження у цій сфері. Одним з таких є визначення причин та закономірностей інституційних змін. Відповідь на це питання є ключем до вироблення стратегії та тактики державного регулювання процесу становлення нових інститутів, в тому числі соціального капіталу з метою досягнення економічного зростання та соціального прогресу. У цьому контексті питання взаємодії інститутів різних типів, взаємозв'язків між різними рівнями в інституційній системі, її стійкість та мінливість є досить актуальним. Відповіді на ці питання є не лише потребою теорії. Нормативна економіка потребує ґрунтовної бази для рекомендацій, оскільки

трансформаційні процеси для більшості країн не закінчено. Більше того у сучасних умовах інституційні зміни є іманентною рисою розвитку суспільства, а інформаційні технології сприяють розвитку взаємодій, формуючи основу для розвитку соціального капіталу

У наших обґрунтуваннях інституційних взаємодій ми виходимо із твердження North D., (1990), що напрями інституційних змін формуються взаємодією між інститутами і організаціями. Приймаючи тезу, що імпульс інституційних змін задається саме інституційними взаємодіями, розумієш, що вивчення останніх зміщується у центр досліджень, оскільки може пояснити ряд теоретичних питань, зокрема: як саме інститути впливають на економічний розвиток і зростання та у який спосіб необхідно формувати (змінювати) інститути для досягнення економічного та соціального прогресу.

Передусім зазначимо, що ми керуємося визначенням інститутів, запропонованим North D., (1990: 18): «інститути – це усі форми обмежень, створених людьми з метою надати певну структуру взаємодіям між людьми».

Загальні теоретико-методологічні питання, що постають у процесі дослідження інституційних взаємодій:

1. Як пов'язані між собою інститути в соціально-економічній системі? Чи можна говорити про систему інститутів чи існує просто сукупність?
2. Які типи взаємодій зумовлюють інституційні зміни, наскільки можна на них впливати?
3. Як залежить швидкість інституційних змін від взаємодій між інститутами?
4. «Інститути-Взаємодії-Зміни». Що має стати об'єктом регулювання?

Для відповіді на поставлені питання зупинимось на аналізі положень, які можуть стати підґрунтям подальших досліджень

#### *Типи інституційних взаємодій та класифікація інститутів*

Для ідентифікації та характеристики інституційних взаємодій необхідно визначитися із типами інститутів – з класифікацією, яка б дала можливість

найбільш повно описати інституційні взаємодії, принаймні, структурувати їх за певними загальними ознаками.

З усіх відомих підходів, що пояснюють причини та закономірності інституційних змін, зупинимося на найбільш цілісному підході, запропонованому Ronald G. (2004). Досліджуючи інституційні зміни він ставить питання відповідності класифікації інститутів, адже справедливо вбачає у цій класифікації концептуальну основу для розуміння взаємодій між різними інститутами, а в останніх – ключ до розуміння функціонування економічної системи в цілому. Ronald G. (2004) аналізує два загальних підходи до класифікації інститутів: функціональний та макросистемний. Справедливо виділяє недоліки функціонального підходу, віддаючи перевагу макросистемному, передусім через те, що останній дає широкі уявлення про інституційну структуру суспільства: політичні, юридичні, соціальні та інші інститути, які детально описуються в мажах саме макросистемного підходу. Цей підхід, на його думку, забезпечує можливість порівняльного інституційного аналізу та концептуалізації систем інститутів.

Ronald G. (2004) пропонує загальні теоретичні рамки для дослідження інституційних взаємодій, логіка яких ґрунтується на двох принципових теоретичних положеннях:

1) класифікація інститутів, в основі якої лежить їх здатність змінюватися. Відповідно до цієї класифікації виокремлює інститути, що «швидко рухаються» (Fast-moving Institutions) та інститути, що «повільно рухаються» (Slow-moving Institutions). Для останніх характерні не лише низька швидкість змін, а й поступовий їх характер (соціальні норми, культурні цінності тощо). Інститути, що «швидко рухаються», за Дж. Рональдом – це політичні інститути, які мають потенціал швидких, одномоментних, навіть революційних змін, менш «швидкі» – це правові інститути;

2) існують не просто сукупності чи набори інститутів, а їх системні послідовності (системи), в яких один інститут доповнюється іншими. Така

«конструктивна» особливість інституційної системи пояснює складність, а інколи неможливість заміщення одного інституту іншим.

На основі цих теоретичних положень Ronald G., (2004) пропонує розглядати інституційні зміни як взаємодію між інститутами, що «швидко змінюються», - політичні та юридичні, та інститутами, що «повільно розвиваються» такими як культура. Ця пропозиція є, на нашу думку, досить цікавою. Однак дозволимо собі поставити деякі питання до окремих теоретичних положень та висновків Ronald G., (2004) аби дійти спільного розуміння механізму інституційних взаємодій.

#### *Питання до класифікації інститутів*

Класифікаційна ознака «здатність змінюватися» і відповідний поділ інститутів на «швидко» і «повільно» змінювані, на нашу думку, є не зовсім чіткою і зрозумілою у контексті завдання, яке з самого початку ставилось – структурувати інститути таким чином, щоб зрозумівши взаємодії між ними, пояснити інституційні зміни.

Швидкість є відносною не лише у фізиці. В економіці все частіше говорять про прискорення процесів змін. У сучасному світі глобалізації та інновацій швидкість культурних змін може бути цілком зіставною зі швидкістю змін політичних. Темпи оновлення знань наразі є значними, що зумовило зростання людського капіталу. Крафт Й. (2015) зазначає що останній забезпечив зростання частки продуктивності праці в 1960-1990 роках з 22% до 45% в порівнянні з середньою величиною продуктивності праці в 1990 році. Також дві третини впливу на зростання рівня продуктивності праці відносять до безпосередньої дії сфери освіти, а одну третину зростання відображає вплив технічного прогресу в суспільстві.

Говорячи про невизначеність швидкості змін як критерію класифікації, ми маємо на увазі не стільки відсутність певних кількісних орієнтирів, скільки ґрунтовного теоретичного пояснення, чому поділ інститутів саме за критерієм швидкості змін є принциповим моментом, що пояснює інституційні взаємодії. Після більш детального аналізу можемо припустити, що пропозиція

досліджувати взаємодію між інститутами культури та політичним інститутами могла би бути висунута без прив'язки до класифікації інститутів за здатністю до змін.

Крім того, Ronald G., (2004) відчуваючи певну обмеженість запропонованої ознаки для характеристики особливостей інститутів, що пояснюють взаємодію, поряд зі швидкістю змін говорить про їх неперервність. Хоча остання не введена як ознака класифікації інститутів, Ronald G., (2004) концентрує на ній увагу зазначаючи, що інститути, які змінюються повільно і неперервно, мають вплив на інститути, що швидко рухаються, у випадку «накопичення» невідповідності між ними та створення достатнього тиску, порівнюючи процеси інституційних взаємодій з тектонічними процесами. Можливо, саме неперервність є визначальним фактором накопичення «критичної маси невідповідності» між окремими інститутами, яка провокує зміни?

Отже, дослідження інституційних взаємодій як фактора, що пояснює інституційні зміни, є досить актуальними. Результатом цих досліджень можуть бути відповіді на ряд питань, що наразі створюють теоретичні суперечності й неузгодженості та ускладнюють проведення емпіричних досліджень. Проте пояснення інституційних взаємодій як взаємодій інститутів двох типів – «швидко та повільно змінюваних», є дещо обмеженим. В межах цього підходу досить складно знайти відповіді на такі питання: чи є зворотний вплив у процесі взаємодії «швидких» та «повільних» інститутів? Чи існують взаємодії між інститутами одного типу, наприклад, швидко змінними, і як вони впливають на інституційні зміни?

Дещо інший підхід, що намагається певним чином структурувати інститути і на цій базі пояснити інституційні взаємодії, запропоновано Клейнером Г.Б. (2004). Пропонується ідея «протоінститутів». Еволюція соціально-економічних інститутів розглядається як результат взаємодії «протоінститутів – особливих базових інститутів, що утворюють інституційний генофонд економіки», Клейнером Г.Б. (2014: 11). Такий підхід

є цікавим, особливо з історичного погляду на процеси формування інституційної структури, інституційних змін, проте потребує подальшого опрацювання, зокрема емпіричних досліджень, можливо, на матеріалах транзитивних економік, які мають певні результати у формування інституційної структури. Наразі не зовсім зрозуміло, як ідея «двох чи більше протоінституцій» може бути застосована для вироблення рекомендацій щодо регулювання інституційних змін у економіках, що перебувають у стані зміни інституційної структури.

*Що являє собою система інститутів?*

Ідея «систем інститутів» та пов'язані з нею ідеї комплементарності інститутів не є новими. Ronald G. (2004) пояснює наявність інституційних взаємодій існуванням систем інститутів, хоча не дає їх характеристики.

Цікавий з методологічної точки зору підхід щодо пояснення системних особливостей інститутів запропоновано Клейнером Г.Б. (2014). Згідно з цим підходом інститут є системою норм, що включає обов'язкові, поєднані між собою п'ять типів норм: базисні норми (ядро інституту), додаткові норми, допоміжні інструктивні підтримуючі норми (формують механізми моніторингу і контролю за дотриманням норм), когнітивні норми (регулюють процес сприйняття інституту різними суб'єктами) і сукупність інститутів утворюють інституційну систему – окрему підсистему соціуму. Висловлюються пропозиції щодо моделювання інститутів та інституційної системи в цілому .

Характеристиками інституційної системи Г. Клейнер визначає поширеність у соціально-економічному просторі та щільність інституційного середовища (середня кількість інституціолізованих норм, дотримання яких є обов'язковим або бажаним для інституційного суб'єкта). Щільність характеризує стан інституційної системи, а насиченість інститутами соціально-економічного простору характеризує положення інституційної підсистеми у цьому просторі Клейнером Г.Б. (2014: 47-48). «Для кожного періоду розвитку суспільства існує своя оптимальна пропорція між

регулятивними та конструктивними інститутами притаманна і оптимальна ступінь інституційної щільності в цілому». Питання визначення оптимальної пропорції та оптимального ступеня щільності є досить цікавим як теоретико-методологічної, так і з практичної точки зору. Проте ані пропорція, ані інституційна щільність, на нашу думку, не пояснюють інституційні зміни і не дають інформації про якість інститутів (чи інституційної структури в цілому), на основі яких визначені ці параметри.

Наголошуючи на важливості досліджень інституційних взаємодій, ми пропонуємо підхід, що передбачає вивчення останніх, на основі ієрархічного принципу – виділення рівнів в інституційній структурі. В межах підходу «чотирьох рівнів соціального аналізу», запропонованого Williamson O. E. (2000: 596) представлена рівнева структура інституційної системи з прямими та зворотними зв'язками. Кожен рівень виокремлюється за трьома характеристиками: 1) рівень впливу на діяльність економічних суб'єктів; 2) частота змін інститутів на кожному рівні; 3) мета інститутів, що функціонують на відповідному рівні. Як бачимо часова характеристика змін інститутів також присутня, проте на відміну від Ronald G. (2004) вона є радше додатковою характеристикою, ніж основною класифікаційною ознакою.

Згідно з цим підходом інституційна структура складається з чотирьох рівнів. I рівень – каркас, інституційна оболонка (*embeddedness*), в яку вбудовуються всі решта інститутів різних типів і рівнів. Це найвищий рівень представлений неформальними інститутами (звичаї, моральні і релігійні норми, традиції тощо), для яких характерна незначна частота змін, переважно спонтанного характеру. Мета інститутів, представлених на цьому рівні, як правило не ідентифікується Williamson O. E. (2000: 597).

II рівень – інституційне середовище, яке визначає формальні «правила гри». На цьому рівні зосереджені базові інститути (права власності, правові інститути, влада тощо), що спільно з інститутами першого рівня формують стійку структуру. Частота змін є вищою порівняно з першим рівнем. Williamson O. E. (2000: 598).

III рівень – управління – узгоджує управлінські структури з транзакціями. Метою інститутів цього рівня є надати права структурам управління. Зміни інститутів, віднесених до третього рівня, є більш частими порівняно з двома попередніми Williamson O. E. (2000: 599). Саме третій рівень пов'язується з транзакційними витратами, тобто зміни інститутів на цьому рівні здійснюються з урахуванням потреби мінімізації транзакційних витрат. Власне сам О. Уільямсон цей рівень аналізу іменує «рівнем теорії транзакційних витрат» (transaction cost economics) Williamson O. E. (2000: 597).

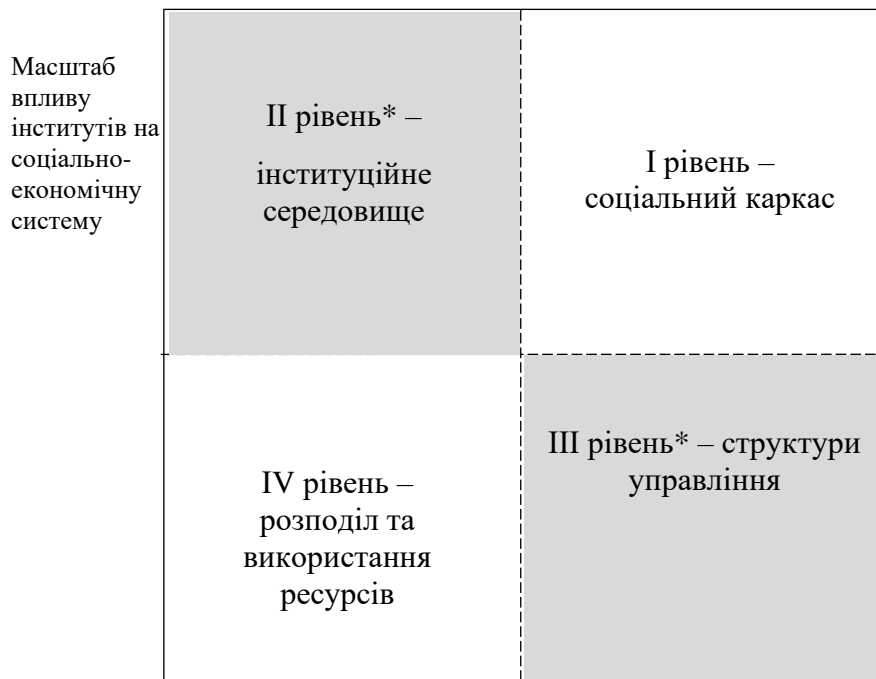
IV рівень – розподіл та використання ресурсів. Інститути цього рівня надають «право маржинальних умов – marginal conditions right» - правила і вимоги, прописані у контрактах (кількісні параметри, ціни тощо), що дозволяють досягти необхідного рівня ефективності, зміни яких є постійними.

Рівнева структура інститутів є, на нашу думку, вихідним пунктом для розуміння інституційних взаємодій. Характер впливу інститутів один на одного та соціально-економічну систему в цілому, віднесених до різних рівнів, очевидно буде різним, по-перше, за масштабом впливу (кількість економічних агентів, на взаємодію між якими впливає інститут), по-друге, за тривалістю впливу. Як видно зі схеми (рис. 4.2) чотири області, розміщені у спосіб, де інститути I рівня задають межі для взаємодій всередині інституційного середовища. II і III рівень ми розуміємо як такі, де реалізуються свідомі цілеспрямовані інституційні зміни.

Розміщення інститутів IV рівня (рис. 4.2) свідчить про те, що вони зазнають впливу і безпосередньо пов'язані як з інституційним середовищем (II рівень), так і зі структурами управління (III рівень). Оскільки положення інституту описується двома координатами – тривалістю та масштабом впливу, стійкість буде залежати від цих двох факторів: стійкість інституту буде тим вищою, чим на більшу кількість економічних агентів він має вплив, і чим тривалішим буде цей вплив.



Ступінь його взаємодії з іншими інститутами буде також високою. Проте з іншого боку значна кількість факторів впливу та численні зв'язки у системі провокують зміни у самому інституті, у способах його взаємодії.



Тривалість впливу

\* - рівні, на яких згідно з Williamson O. E. (2000) оперує «нова інституційна економіка»

Рисунок 4.2 – Інститути, структуровані за характеристиками впливу на соціально-економічну систему

*Джерело: розроблено автором*

Стійкість інституту та інституційної структури, частиною якої він є, залежить від того, з якою кількістю інститутів, віднесених до різних рівнів, він взаємодіє у процесі свого функціонування. Так, якщо інститут, що діє на четвертому рівні, постійно «звертається» до норми чи правила I рівня, остання має значний запас стійкості.

Якщо мова йде про створення (перенесення) нового для економіки інституту, його дієвість буде залежати від наявності на інших рівнях цілком самостійних інститутів, які у процесі взаємодії сформулюють стійкі зв'язки з ним. Так, прикладом може бути створення антикорупційних інститутів, які дуже часто виявляються нежиттєздатними передусім через відсутність того, що має

назву «нульова терпимість до корупції» – моральної норми, яка унеможлиблює більшість дій, що провокують корупцію (інститут I рівня). Формування такого типу норми, як правило, має йти двома шляхами: 1) через створення відповідних структур управління (III рівень), що «примушують» до виконання відповідних норм і правил; 2) через розширення кількості інститутів IV рівня, що використовують цю норму (інститути формальної та неформальної освіти, інститути громадянського суспільства тощо) з метою її інституціоналізації і формування стійких взаємодій в чинній інституційній структурі. Перший шлях пов'язаний із більшими трансакційними витратами і у будь-якому випадку має доповнюватися другим. Інакше створюються передумови для формування рентоорієнтованої поведінки і фактичного «відторгнення» інституту.

Отже, характер інституційних взаємодій формує такі характеристики інституційної структури як стійкість і мінливість. Стійкість інституційної структури розглядаємо як збереження властивостей інститутів, що її формують, стану та взаємодій між ними протягом тривалого проміжку часу. Мінливість інституційної структури характеризує зміну властивостей інституту, його здатності до взаємодій у інституційній структурі, яка постійно змінюється.

Виникає питання: що саме являють собою інституційні взаємодії і як можна описати процес взаємодій з огляду на складність інституційної структури сучасної економіки?

У викладенні цього питання необхідно звернутися до позиції North D. (1990), який акцентував увагу на тому, що агентами інституційних змін є організації. Причому інституційні рамки визначають, які саме організації виникають, та як вони розвиваються. Але в свою чергу і організації впливають на процес зміни інституційних рамок.

З огляду на розуміння ролі організацій і інститутів, можна говорити, що інституційні взаємодії опосередковуються організаціями. Наявність організації як своєрідного провідника взаємодій є, на нашу думку,

обов'язковою, оскільки саме організація виступає економічною одиницею координації взаємодій, для якої власне і створюються інститути. Саме наявність організації як посередника у теоретичному дослідженні взаємодій інститутів пояснює появу опортуністичної поведінки.

Отже, інституційні взаємодії ми розуміємо як процес впливу інститутів один на одного, що опосередковується через організації та зумовлює поступову та неперервну їх зміну.

Враховуючи функції інститутів, представлених на кожному рівні, та їх взаємодії один з одним, інституційну сукупність можна представити як систему (рис 4.3).

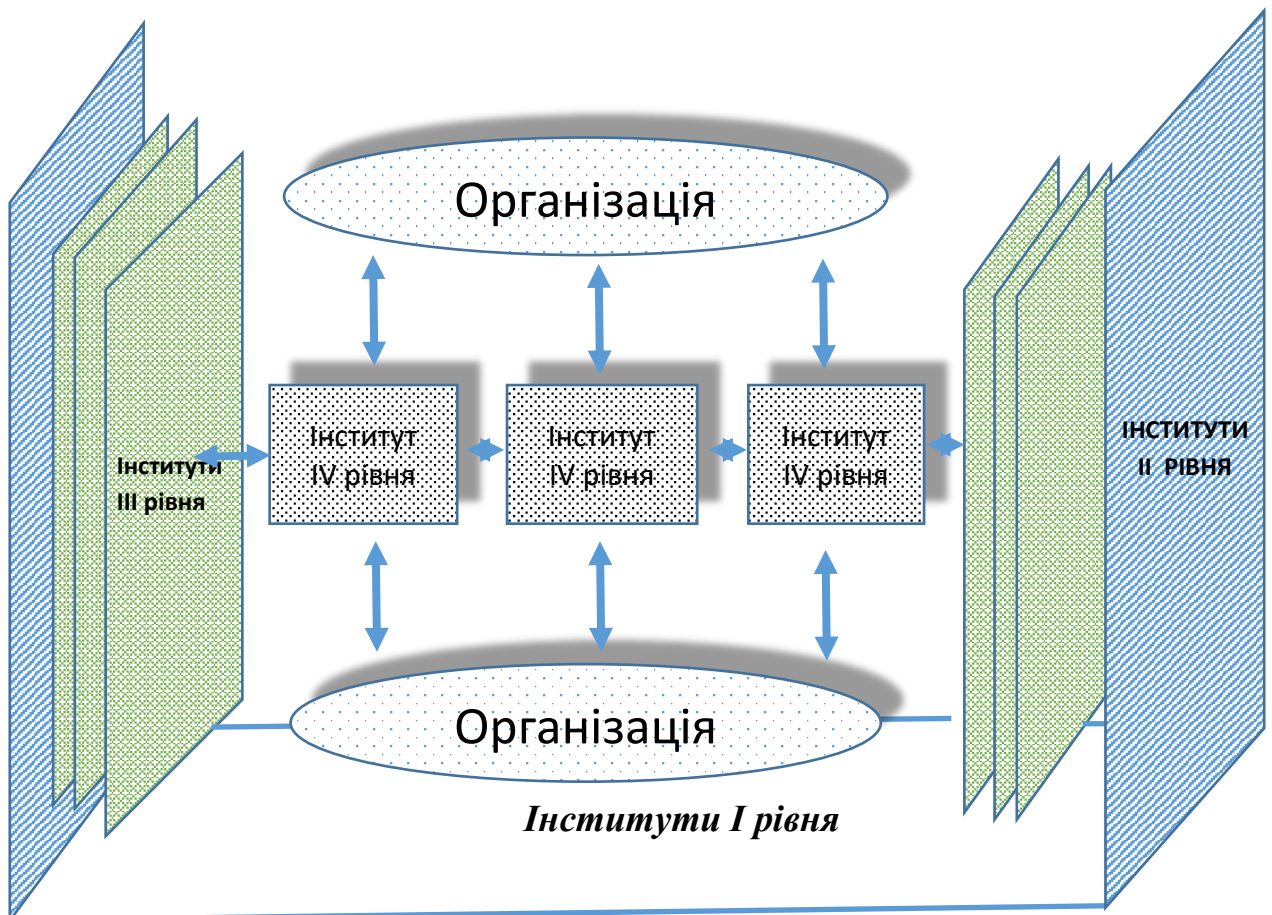


Рисунок 4.3 – Інституційні взаємодії в чотирирівневій інституційній системі

*Джерело: розроблено автором*

Елементами системи є інститути різних рівнів (за класифікацією Williamson O. E. (2000), що функціонально поєднані між собою. Зв'язки між елементами у системі формуються взаємодіями між окремими інститутами.

Базовою ланкою цієї системи є інститути IV рівня. Для інститутів цього типу характерна як вертикальна (між рівнями), так і горизонтальна (в межах одного рівня) взаємодія, тоді як для інститутів III та II рівнів горизонтальна взаємодія є необов'язковою.

Саме цей тип інститутів є елементом, через який забезпечується зворотний зв'язок – вплив інститутів нижчого рівня на інститути вищого рівня. Якісний зворотний зв'язок може бути забезпечений лише у разі розвиненості саме базових елементів – інститутів IV рівня.

Чи наприклад, інститут зовнішнього забезпечення якості вищої освіти (III рівень) може діяти за умови створення стійких зав'язків з інститутом внутрішнього забезпечення якості вищої освіти (IV рівень), інститутами базової (середньої) освіти, ринку праці, інститутом освітніх стандартів, академічної доброчесності, інститутами фінансового забезпечення тощо. Щодо соціального капіталу виникає питання: до якого типу інститутів доцільно його відносити? Ми вважаємо, що соціальний капітал «вбудовується» в інститути другого рівня. Отже, його закріплення в інституційній системі потребує розвитку в межах інститутів IV рівня (формування організаційної культури тощо) та відповідних інститутів регулювання (інститути III рівня). Оскільки Відсутність стійкого зв'язку з одним із елементів порушує стійкість системи в цілому. Чим більше зав'язків у цьому ланцюгу відсутні, тим менш стійким та ефективним буде впроваджений інститут. Отже, така «неповна» система взаємодій нівелює ефекти, які можливо забезпечує запроваджений інститут. Оцінивши його результативність через співвідношення показників інституційної якості з трансакційними витратами, можемо судити про ефективність функціонування інституційної системи.

Відсутність взаємодії між інститутом, що впроваджується, і окремими елементами системи не означає відсутність відповідного інституту-партнера. Це може бути пов'язане із низькою здатністю останнього змінюватися. Тому відсутність у функціоналі чинних інститутів відповідної норми, що забезпечить включення у зв'язки, що створюються, у поєднанні з опортуністичною поведінкою унеможливають інституційні зміни у запланованому напрямі.

Отже, коли мова йде про інституційні зміни – мається на увазі цілеспрямовані зміни (впровадження, заміна, удосконалення) інститутів важливим елементом регулювання цих змін є формування стратегії впливу на взаємодії у чинній інституційній системі. Об'єктами регулювання мають стати передусім вертикальні взаємодії – взаємодія між інститутами, що віднесені до різних рівнів. Тому реалізуючи регулювання соціального капіталу необхідно керуватися запропонованими теоретичними моделями інституційних взаємодій, що дозволить сформулювати релевантні чинній інституційній структурі умови розвитку соціального капіталу.

#### **Висновок до розділу 4**

Аналіз підходів до розуміння економічного змісту соціального капіталу, дозволив обґрунтувати, що його функціональне призначення у національній економіці. Соціальний капітал має триалістичну природу, оскільки його слід розглядати одночасно як: як фактор продуктивності та економічного зростання, як суспільне благо та як інститут. У такому триалістичному сутнісному вираженні соціальний капітал інтегрує ряд функцій: трансформаційну, інформаційну, мотивуючу і забезпечувальну і виступає драйвером інклюзивного економічного зростання. Методологічна функція соціального капіталу як драйвера інклюзивного зростання національної економіки впливає із його здатності трансформувати інституційні імпульси у

ресурс, використання якого призводить до зростання економічних результатів її функціонування.

За результатами емпіричного аналізу зв'язку між економічним зростанням та динамікою розвитку соціального капіталу в цілому та за окремими складовими вплив окремих складових соціального капіталу оцінено як позитивний для різних фаз економічного циклу: для економічного підйому динаміка соціального капіталу є додатковим фактором ефективності, на фазі рецесії та спаду національної економіки – додатковим фактором контролю з боку громадськості за використанням бюджетних коштів. З метою розмежування складових соціального капіталу за характером їх зв'язку з економічним зростанням запропоновано виділяти у їх складі драйвери прямої дії та драйвери зворотної дії.

Отримані результати дозволили виявити основні економічні складові соціального капіталу, що є важливим як з теоретичної, так і з практичної точки зору. За результатами емпіричного аналізу підтверджено, що соціальний капітал можна розглядати як певний «запас міцності» (капітал), який використовується економічними агентами з метою отримання додаткової економічної вигоди. На основі цього обґрунтовано можливі напрями впливу держави на розвиток складових соціального капіталу на різних фазах економічного циклу: для економічного підйому динаміка соціального капіталу є додатковим фактором ефективності (зростання довіри провокує зростання економічної активності, зменшення трансакційних витрат), у фазах рецесії та спаду – додатковим фактором контролю з боку громадськості за використанням бюджетних коштів.

Оцінювання ступеню та характеру впливу інституційних (якості державного управління) та соціально-економічних (економічної нерівності та бідності) факторів на розвиток соціального капіталу. Засвідчило тісний зв'язок між зміною складових соціального капіталу та соціально-економічними факторами. Зростання рівномірності розподілу доходів дозволить зміцнити соціальний капітал у країні, зокрема за такою складовою як розвиток у громаді

(країні) міжособистісної довіри та впевненості. Цей висновок стосується усіх держав незалежно від типу становлення базових інститутів. Результати розрахунків також засвідчили прямий зв'язок між економічною та неекономічною нерівністю, зокрема гендерною (індикатор гендерної рівності є також чутливим до індексу ефективності державного управління). Значення кореляції між складовими соціального капіталу та рівнем бідності є від'ємним, найбільші втрати стосуються індикатору «громадянський активізм» та «участь у місцевих добровільних об'єднаннях». Крім того, спостерігається прямий зв'язок між ефективністю державного регулювання та усіма складовими соціального капіталу, що підтверджує вплив інституційної детермінанти розвитку національної економіки на соціальний капітал.

На основі теорії інституційних змін обґрунтовано підхід, що передбачає вивчення інституційних взаємодій на основі ієрархічного принципу виділення рівнів в інституційній структурі. В межах підходу «чотирьох рівнів соціального аналізу», запропонованого Williamson O. E. представлена рівнева структура інституційної системи з прямими та зворотними зв'язками. Кожен рівень виокремлюється за трьома характеристиками: 1) рівень впливу на діяльність економічних суб'єктів; 2) частота змін інститутів на кожному рівні; 3) мета інститутів, що функціонують на відповідному рівні.

Інституційні взаємодії запропоновано визначати як процес впливу інститутів один на одного, що опосередковується через організації та зумовлює поступову та неперервну їх зміну. Визначено, що характер інституційних взаємодій формує такі характеристики інституційної структури як стійкість і мінливість. Стійкість інституційної структури розглядається як збереження властивостей інститутів, в тому числі соціального капіталу, що її формують, стану та взаємодій між ними протягом тривалого проміжку часу. Мінливість інституційної структури характеризує зміну властивостей інституту, його здатності до взаємодій у інституційній структурі, яка постійно змінюється.

## **РОЗДІЛ 5. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН СОЦІАЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

### **5.1. Концептуальні засади формування стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки**

Результати проведеного аналізу стану розвитку соціального сектора національної економіки, чинників, що впливають на окремі складові розвитку соціального сектора свідчать про необхідність формування цілісної стратегії державного регулювання інституційних змін, що відбуваються у соціальному секторі під впливом екзогенних та ендогенних факторів. Стратегічні аспекти державного регулювання хоча і є об'єктивною необхідністю, проте щодо втручання держави у розвиток навіть соціального сектора не має одностайності. Прибічники ліберального підходу обстоюють думку щодо неефективності такого втручання. Хоча Світовий банк зазначає, що розуміння інститутів і норм, втілені у ринкових механізмах, є свідченням хибності думки, що стратегія розвитку – це вибір між державою і ринком. Оскільки розвиток ринку є необхідним для країн так само, як і ефективні державні інститути регулювання, що забезпечують розвиток ринку (Всемирный банк, 1997).

Як зазначають деякі науковці зростання обсягів та різноманіття публічних благ, посилення вимог до стандартів якості життя у поєднанні з посиленням ініціативи особистості, позицій місцевого самоврядування зумовило ускладнення інституційної організації економіки, а «межі між суспільним та ринковим секторами економіки стали більш гнучкими, з'явилися нові організаційні форми їх взаємодії» (Ахинов Г.А., Жильцов Е.Н., 2008).



Тому питання державного регулювання інституційних змін, пошуку ефективних механізмів є сьогодні досить актуальними для України, особливо у контексті євроінтеграції. Зокрема, Бузько І. Р., Д'яченко Ю.Ю. та Немашкало О.А. (2015, 2016) на базі нової інституційної теорії аналізують інституційні реформи, що наразі відбуваються та їх вплив на організаційно-економічні механізми регулювання розвитку країни, обґрунтовують необхідність переходу від екстрактивних до інклюзивних інститутів, формування організаційно-економічних механізмів регулювання регіонального розвитку. Також визначають пріоритет інвестицій у людський та соціальний капітал перед інвестиціями у фізичний капітал, постійне оновлення знань, розвиток умінь та навичок працюючих.

Проблема підвищення ефективності та дієвості державного регулювання економіки України досить часто піднімається у науковій літературі у різних аспектах: конкурентоспроможності національної економіки, євроінтеграційного вектору розвитку, економічного зростання тощо (Губарева І. О., 2017; Кривенко Л. В., Мішенін Є.В., Макаренко М. І. та ін., 2017; Михайлов А. М., 2013; Шашина М. В., 2011).

Ми пропонуємо концептуальні засад стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки базувати на теоретичних положеннях теорії інституційних змін та теоріях людського та соціального капіталу, концепції інклюзивного економічного зростання. Отже, метою стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки необхідно визначити досягнення інклюзивного економічного зростання шляхом формування інституційно-економічного середовища, сприятливого для ефективної взаємодії різних інституційних одиниць національної економіки.

Досягнення цієї мети можливе за умови дотримання певних принципів, які відповідають як теоретичним підвалинам, так і стратегічним цілям розвитку, визначеним на національному та на наднаціональному рівнях, зокрема:

– багатовимірності – принцип, що узгоджується з концепцією інклюзивного економічного зростання і означає, що процедури прийняття рішень будуть базуватися на показниках багатовимірного добробуту, що характеризують інклюзивність;

– гармонізованості розвитку – передбачає формування механізмів державного регулювання з орієнтацією на всебічний збалансований розвиток трьох основних детермінант: економічної, інституційної та соціальної, гармонізованість інституційної структури національної економіки, часову узгодженість як узгодженого процесу, що передбачає розвиток окремих детермінант;

– інформаційної прозорості – як базовий принцип публічного менеджменту, що забезпечує ефективність, пріоритетність та дієвий контроль з боку громадськості, цей принцип є визначальним для державного регулювання соціального сектора національної економіки, особливо в умовах інституційної підтримки форм самоорганізації, розвитку соціального капіталу, соціального підприємництва тощо;

– широкого залучення стейкхолдерів – означає максимальну орієнтованість на розширення кількості суб'єктів соціального сектора, формування інституційних основ розширення їх взаємодії, в тому числі створенні кооперативів, об'єднань, асоціацій тощо. Адже, як було показано у першому розділі роботи, соціальний сектор національної економіки не є сферою діяльності лише державних органів чи приватних структур, не передбачає лише бюджетне фінансування;

– вертикальної і горизонтальної узгодженості – цей принцип передбачає узгодженість державного регулювання соціального сектора національної економіки зі стратегічними цілями та пріоритетами розвитку держави, із макроекономічною політикою, політикою регіонального розвитку, інституційною структурою національної економіки в цілому (вертикальна узгодженість) та узгодженість взаємодій між різними суб'єктами соціального сектора (громадяни, громадські організації, органи державного регулювання та

місцевого самоврядування, громади, соціальні підприємства, кооперативи, асоціації, донори тощо) – горизонтальна узгодженість;

– ефективності – засадничий принцип державного регулювання, що впливає з теорії трансакційних витрат і означає, що впровадження інститутів, що забезпечують регулювання та взаємодію суб'єктів соціального сектора між собою та із суб'єктами інших секторів буде ефективним у тому випадку, якщо створення цих інститутів не призведе до збільшення трансакційних витрат чи забезпечить їх зменшення.

Аналітична підсистема державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки (рис. 5.1) сформована виходячи з результатів проведених у роботі досліджень розвитку соціального сектора, базуючись на статистиці національних рахунків та інших складових національної системи статистики. У подальшому інституційні зміни соціального сектора будуть вимагати і зміни національних систем статистики, про що зазначає зокрема Lester M. Salamon (2016).

Обґрунтовану у роботі методологія дослідження інституційної якості, в тому числі розрахунку індексу якості соціальних послуг, визначення макроекономічних індикаторів результативності функціонування соціального сектора національної економіки (рівень соціально-економічної віддачі, індикативний ВВП-розрив на душу населення), оцінювання збалансованості розвитку соціального сектора національної економіки та розвитку соціального капіталу ми пропонуємо як основу для розроблення широкої аналітичної рамки державного регулювання національної економіки у контексті забезпечення інклюзивного економічного зростання. Результати емпіричного аналізу за рядом напрямів розвитку соціального сектора формують основу для комплексних оцінок ефективності державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки на макроекономічному рівні. Подальший розвиток цієї складової вимагає суттєвого коригування систем статистичного обліку соціальних результатів, довгострокового соціального впливу.

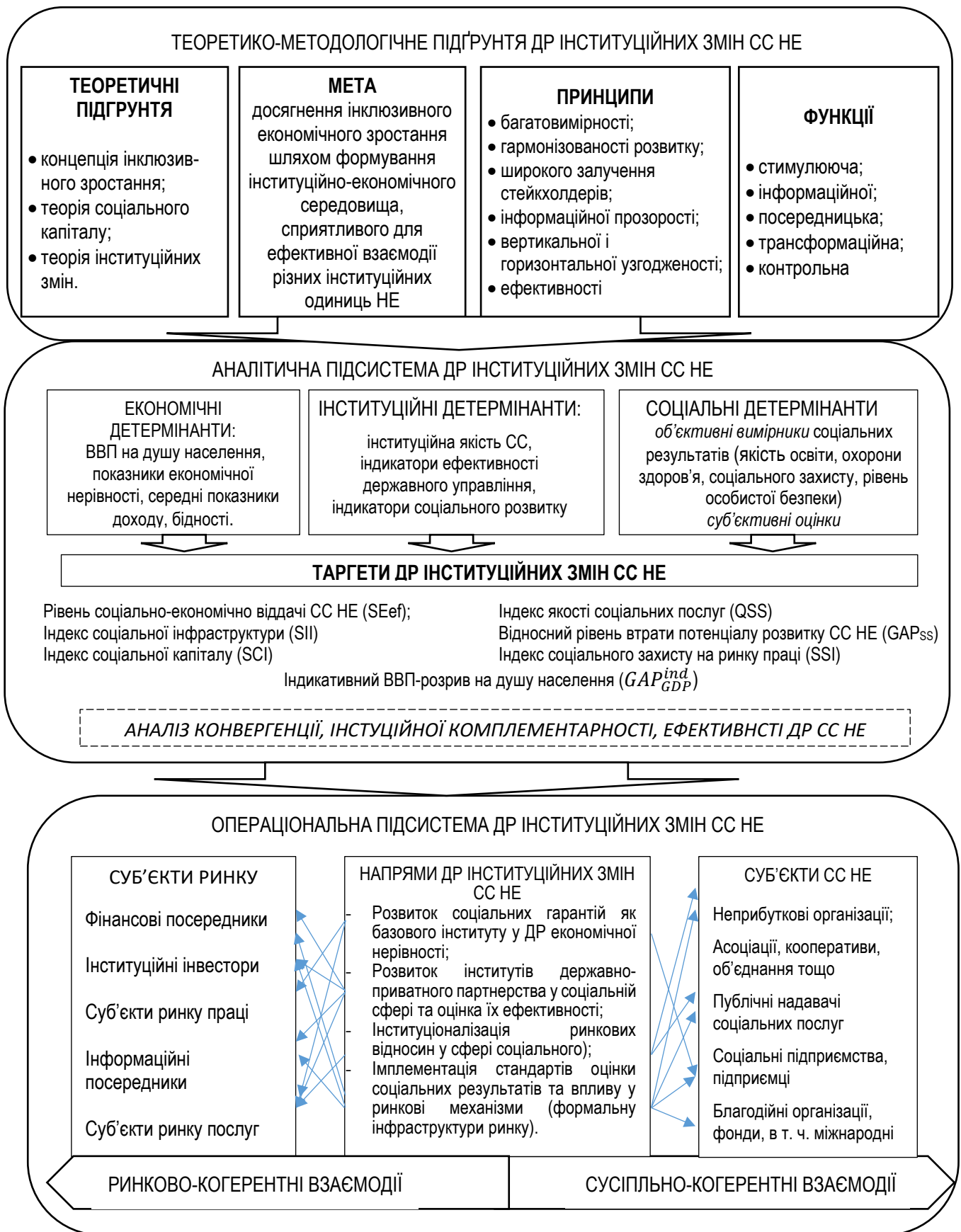


Рисунок 5.1 – Концептуальні засади формування стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки

Проведений аналіз дозволяє виокремити такі стратегічні напрями державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки

- інституціоналізація ринкових відносин у сфері соціальних послуг; розвиток соціальних гарантій як базового інституту у державному регулюванні економічної нерівності;
- розвиток інститутів державно-приватного партнерства у соціальній сфері та оцінка їх ефективності;
- імплементація стандартів оцінки соціальних результатів та впливу у ринкові механізми (формальну інфраструктуру ринку).

Реалізація визначених напрямів передбачає створення певної системи взаємодій, що формуються між різними інституційними одиницями національної економіки (сектором державного управління, домогосподарствами, неприбутковими організаціями, суб'єктами фінансового ринку та комерційного сектора, асоціаціями, соціальними підприємствами тощо). Причому окремі взаємодії є традиційними, формуються за усталеними моделями (державне фінансування соціальних послуг, взаємодія з донорами щодо реалізації соціальних проектів тощо), частина з яких потребує удосконалення. Проте більшість перебуває лише на початковому етапі формування (механізми соціального інвестування, соціальне підприємництво, підприємницька активність громадських організацій, ринкові механізми надання соціальних послуг тощо). Ми вважаємо, що стратегічні завдання державного регулювання повинні бути спрямовані на удосконалення існуючих та формування нових моделей взаємодій. Тому операціональна складова запропонованого підходу описує рівень взаємодії окремих агентів, серед яких ми пропонуємо виділяти два типи:

- ринково-когерентні взаємодії – взаємодії, узгоджені з традиційними ринковими механізмами та принципами діяльності учасників ринку, які передбачають залучення суб'єктів комерційного сектора як повноцінні стейкхолдерів соціального сектора;

– суспільно-когерентні – взаємодії, узгоджені з соціальними цілями (місіями) та принципами діяльності суб'єктів соціального сектора, що базуються переважно на неринкових формах та механізмах, основними стейкхолдерами яких виступають суб'єкти соціального сектора.

У бідь-якій національній економіці присутні обидва типи взаємодій, Причому, як було показано у пп. 1.2. наразі сформувалася тенденція до розвитку ринково-когерентних взаємодій. Результатом взаємодій обох типів є досягнення як соціального, так і економічного (комерційного) результату, проте у різному співвідношенні. Політика державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки має бути збалансованою щодо реалізації заходів, спрямованих на розвиток взаємодій як першого, так і другого типів і у кінцевому підсумку повинні наблизити суспільство до досягнення інклюзивного зростання, що передусім передбачає зменшення нерівності, зростання продуктивної зайнятості та розширення доступу до ресурсів.

Як перспективні напрями формування ринково-когерентних взаємодій ми пропонуємо такі;

1. Сприяння розвитку соціального інвестування соціальне інвестування (в т.ч. розвиток моделей державно-приватного партнерства в реалізації інвестицій соціального впливу).

2. Розвиток фондкових інструментів фінансування розширення інструментів фінансування суб'єктів соціального сектора національної економіки (боргове, умовно-власне, фондів інструменти, громадське інвестування тощо).

3. Інформаційно-консалтингова підтримка через розвиток системи інформаційно-аналітичного забезпечення. Основними суб'єктами цієї системи є інформаційні посередники, які виконують функції своєрідних рейтингових агенцій, що спеціалізуються на оцінюванні діяльності суб'єктів соціального сектора та інвесторів, що реалізують соціальні інвестиції. Наразі для ґрунтовного агрегованого аналізу не лише в Україні, а й у країнах, де розвиток

соціального сектора є досить високим, очевидним є брак аналізу галузевих показників. Зокрема недостатня участь інституційних інвесторів (пенсійних фондів, банків тощо) у соціальному інвестуванні пояснюється саме відсутністю необхідної для прийняття рішень інформації, бенчмаркінгу та рейтингових оцінок. Так, згідно з оцінками Monitor Institute обсяг інвестицій соціального та екологічного впливу може зрости до 500 млрд. дол. США за 10 років, починаючи з 2008 р. (Epstein M. J., Yuthas, K., 2014).

4. Розвиток ринку соціальних послуг в Україні.

5. Розвиток соціальної економіки та соціального підприємництва.

Ми розуміємо, що перелік напрямів є досить широким, тому складно сформувати універсальні рекомендації дій та заходів за кожним із них. Проте для формування універсального підходу до характеристики результатів за кожним напрямом ми пропонуємо моделі взаємодії стейкхолдерів класифікувати за такими ознаками: за широтою залучення; за характером фінансових відносин; за характером підтримки з боку донорів/інвесторів; за походженням капіталу.

*За широтою залучення стейкхолдерів* пропонуємо виокремлювати моносекторальну та розподілену моделі. Моносекторальна модель взаємодії характеризує тип взаємодій, що формуються виключно суб'єктами соціального сектора, розподілена – модель взаємодії із залученням представників як соціального, комерційного чи державного секторів національної економіки сектора, представників громад тощо. У даному випадку мова не йде про відносини регулювання, що так чи інакше виникають у процесі функціонування будь-якого суб'єкта. Мається на увазі взаємодії між стейкхолдерами, які мають спільні цілі, для досягнення яких реалізують спільні дії, заходи, проекти.

*За характером фінансових відносин*, що виникають в процесі взаємодій ми пропонуємо виокремлювати боргову, філантропічну, модель громадського інвестування, модель, заснована на власному фінансуванні, модель умовно-власного фінансування / інвестування.

1. Боргова модель передбачає різні форми залучення позикового капіталу. Окремі інструменти кредитування, що традиційно використовуються у комерційному секторі, зокрема забезпечений кредит під заставу матеріальних активів, овердрафт, проміжний кредит (bridging loan) тощо успішно використовують у соціальному секторі різних країн.

Ця модель за умови створення належного інституційного середовища може мати значний потенціал використання в Україні. Така модель взаємодії передбачає: пре-фінансування фандрайзингу, капітал зростання (розвитку), довгострокові кредити. Пре-фінансування фандрайзингу – це різновид кредитів, що застосовують, якщо цільових показників фандрайзингу на останніх його етапах не досягнуто, що дозволяє запустити соціальний проект. Погашення кредиту відбувається після того, як кошти зібрано – досягнуто цільових значень фінансування на умовах фандрайзингу. Фандрайзинг як тип фінансування останнім часом інтенсивно розвивається в Україні. Саме з позицій підвищення його результативності доцільним є розвиток пре-фінансування. Формування такої моделі вимагає наявності загальної стратегії і кваліфікованого керівництва суб'єктів соціального сектора з навичками стратегічного планування, фінансового планування та ризик-менеджменту.

Довгострокові кредити (зазвичай більше 5 років) під низький процент або безпроцентні, як правило для проектів, що передбачають значний соціальний вплив. Довгостроковий часовий горизонт дозволяє спрямувати кошти, що будуть ефективно використовуватися для зростання в умовах значного ризику, проте зі високою віддачою. В рамках цього кредитування передбачаються також управлінська підтримка, що підвищує ймовірність стабільного соціального впливу проекту.

2. Філантропічна модель заснована на грантовому фінансуванні і передбачає різні види безповоротного фінансування (гранти, благодійний капітал, «венчурна філантропія» тощо), які зводяться до однієї ознаки – фінансування без очікування доходу.



3. Модель громадського інвестування (community investment) передбачає залучення громади як стейкхолдера до процесів фінансування та управління. Передбачається продаж частки у підприємстві членам громади, які як співвласники мають змогу не лише контролювати його діяльність, а й вкладати кошти, приймати участь в управлінні підприємствами, що надають соціальні послуги (товари), що відповідають місцевим потребам. Інвестування базується на розумінні, що винагорода буде отримана передусім через соціальні результати спільні для усієї громади (соціальні дивіденди). У такий спосіб реалізується довгострокове узгодження інтересів власників, інвесторів і споживачів. І це найкраще працює, коли соціальні цілі підприємства є основним мотивом для здійснення інвестицій.

4. Модель, заснована на власному фінансуванні є досить нетиповою для соціального сектору. Мова йде про акціонерне фінансування за якого, як і традиційно, організація може використовувати продаж своїх акцій для фінансування діяльності, якщо її правова структура це дозволяє. Це стосується організацій громадянського суспільства. Така форма фінансування є нетиповою для соціальних інвестицій, оскільки громадські організації традиційно не працюють як акціонерні товариства, проте досвід акціонерного фінансування може бути корисним для соціального підприємництва за умови нормативного врегулювання питань їхнього функціонування.

5. Модель умовно-власного фінансування (інвестування) або модель фінансування (інвестування) з участю у доходах. Вона має ознаки як власного, так і позикового фінансування та передбачає залучення фінансування під певну мету та можливість інвестора мати частку від майбутніх потоків об'єкта інвестицій. Розмір цієї частки не є чітко визначеною умовою виділення коштів і залежить від фінансового результату діяльності організації – у разі його відсутності, частка може взагалі не виплачуватися, або навпаки – якщо доходи більші, ніж очікувалося, виплати інвестору можуть збільшуватися. Така модель взаємодії забезпечує більш рівномірний розподіл ризику і винагороди між інвестором і організацію, в яку інвестують. Цей тип фінансування

соціальних інвестицій є найбільш актуальним для соціальних підприємств, а також у випадку, коли акціонерне фінансування неможливе через юридичну структуру об'єкта інвестицій.

Вважаємо, таку модель досить перспективною для розвитку вітчизняного соціального сектору через свою гнучкість та відносно незначний ступінь ризику у порівнянні з борговими типами фінансування. Тенденції розвитку соціального підприємництва у світі також свідчать про затребуваність таких змішаних типів фінансування. Так, починаючи з 2012 року, кількість соціальних підприємств у Великобританії зростає на 58,000 до 741,000. На цих підприємствах працюють близько 2,3 мільйона людей. За цей період частка тих, що працюють прибутково, також збільшилася: 75% в порівнянні з 64% від усієї чисельності соціальних підприємств (Social Investment, 2016).

Крім того, можна також розглядати певні модифікації запропонованих моделей, зокрема модель фінансування розвитку громад через відповідні інституції – community development finance institutions (CDFIS). Фінансування може бути як борговим, так і дольовим. Окремі організації практикують також допомогу в управлінні боргом. Характерною особливістю є те, що кредитують ті проекти і запити, які не можуть отримати кошти на ринкових умовах з традиційних джерел через порівняно високий ризик. Як правило, це підприємства малого та середнього бізнесу, що реалізують соціальні проекти, соціальні підприємства та фізичні особи.

*За характером підтримки з боку донорів/інвесторів* пропонується виділяти фінансову, організаційну, інформаційну та комплексну моделі.

1. Фінансова модель підтримки передбачає лише виділення фінансових ресурсів, як правило це боргові моделі взаємодії.

2. Модель взаємодії з організаційною підтримкою передбачає підтримку у питаннях стратегічного управління, фінансового планування, управління ризикам, з якими пов'язане використання різних форм фінансування (особливо розповсюджене для боргового фінансування, де високим є ризик,

пов'язаний з переоцінкою майбутніх надходжень. У цьому контексті управлінська підтримка є не менш важливою, ніж фінансова, адже перспективи соціального інвестування залежить не лише від державної підтримки, створення відповідної інфраструктури, а від якості менеджменту організацій громадянського суспільства щодо провадження відповідального фінансування.

2. Модель з інформаційною підтримкою передбачає надання донором (інвестором) чи іншим стейкхолдером допомоги суб'єктам соціального сектора у оцінюванні ефективності, соціального впливу, консультування з юридичних питань.

3. Комплексна модель передбачає надання підтримки суб'єктам соціального сектора підтримки за декількома напрямками. Прикладом може бути такі моделі як інноваційні гранти, що передбачають не лише надання фінансових ресурсів, а й інших форм підтримки, зокрема консультативної. Такого типу моделі взаємодії дозволяють створити стійкий потенціал подальшого розширення діяльності громадських організацій, навіть після завершення проекту. Вони є особливо цікавими для вітчизняного середовища саме з точки зору підтримки, трансферу технологій управління, оскільки інститути громадянського суспільства наразі знаходяться на етапі становлення, і відсутність у більшості з них управлінського досвіду є однією з перешкод їх стабільного розвитку, гальмує поширення досвіду реалізації соціальних проектів і не забезпечує належного ефекту поширення результатів.

До такого типу моделей можна віднести модель капіталу зростання (розвитку) – капітал, що інвестується у стартапи з метою зростання інститутів громадянського суспільства – для розвитку їх продуктів, послуг чи проектів, що можуть генерувати додатковий дохід. Інвестиції можуть здійснюватися як у матеріальні активи («Hard» development capital), так і створення нематеріальних вигод – зростання персоналу, підтримку у акумулюванні коштів тощо («Soft» development capital). Фактично, це тип інвестування в

розвиток громадських організацій, що є важливим для їх довгострокової стійкості і зростання.

*За походженням капіталу* моделі взаємодії стейкхолдерів пропонуємо поділяти на: публічну, приватну, змішану. Публічна передбачає використання лише коштів державного чи місцевих бюджетів, приватна – приватний капітал, змішана – поєднання як бюджетного, так і приватного капіталу.

Реалізуючи моделі взаємодії необхідно враховувати так званий ризик соціального впливу – ймовірність недосягнення запланованого соціального результату. Для інвестора принциповим є саме соціальні наслідки проекту і саме на їх досягненні буде зосереджено контроль. Скорочення соціальних результатів може свідчити про відхід організації, в яку інвестують, (громадської організації) від своєї соціальної місії, орієнтація на прибуткові напрями діяльності.

Реалізація соціальних інвестицій зумовлена пріоритетністю певної соціальної мети, яка у загальному вигляді може бути визначена як розвиток людського капіталу. Тому дослідження тенденцій, механізмів реалізації, типів фінансового забезпечення соціального інвестування необхідно проводити у контексті формування ефективної системи соціального захисту. Інноваційні типи фінансування дозволяють отримати переваги від поєднання різних джерел фінансування, заохочувати різних суб'єктів до фінансової підтримки соціальних програм і заходів, розширювати спектр соціальних послуг. Подальше дослідження соціального інвестування щодо реалізації у країнах із різним рівнем розвитку фінансового ринку, особливостей ризик-менеджменту (рівень прийнятного ризику, співвідношення соціальних та фінансових результатів тощо) сформує теоретико-методичну базу управління цим особливим типом інвестицій. Актуальним є також дослідження взаємного впливу соціальних інвестицій та інших складових соціального захисту.

Стосовно інституціоналізації ринкових відносин у сфері соціальних послуг зупинимося на найбільш важливих моментах.

Будь-які трансформації, які відбуваються у сучасній державі, не можуть бути реалізовані без урахування соціальних аспектів, що є офіційно визнаною позицією світової спільноти. У Європейському Союзі спостерігається розширення меж регулювання соціальних питань, які наразі включають як підтримку зайнятості, соціального забезпечення і страхування, регулювання соціально-трудова відносин, так і забезпечення соціального партнерства і соціального діалогу, захисту інтересів і прав різних категорій населення, що у комплексі становить основу соціальної безпеки.

Для України, яка визначила євроінтеграцію своїм пріоритетом, реалізація адекватної європейським принципам та стандартам соціальної політики, є особливо складним завданням, адже соціальні ризики для нашої країни є досить високими, а економічні передумови їх подолання наразі не сформовано, про що свідчить той факт, що Європейську Соціальну Хартію (переглянуту) наша держава ратифікувала лише частково. Чинні механізми надання соціальних послуг потребують удосконалення як у контексті внутрішніх тенденцій, зокрема децентралізації, так і наближення до європейських вимог моделі соціального захисту.

Питання соціального захисту є одними з першочергових для Світового Банку, зокрема в умовах глобалізації.

У нормативно-законодавчій площині також зроблено значні кроки, зокрема прийнято Закон України «Про соціальні послуги», Порядок регулювання тарифів на платні соціальні послуги, Стратегію реформування системи надання соціальних послуг, План заходів на 2013-2016 роки щодо реалізації Стратегії реформування системи надання соціальних послуг» та розроблено проект Стратегії розвитку системи соціальних послуг в Україні на період до 2022 року, у якій визначено ряд завдань, що потребують ґрунтовного наукового розроблення. Зокрема передбачено проведення наукових та соціологічних досліджень з метою вивчення тенденцій розвитку системи надання соціальних послуг, а також розроблення методичної бази та механізмів впровадження провідних напрямів, передбачених проектом.

Невирішеним залишається питання функціонування ринкових механізмів у системі надання соціальних послуг, впровадження дієвих моделей фінансування соціальних послуг, зокрема за рахунок небюджетних коштів. Це пов'язано з нерозробленістю методології надання соціальних послуг, в тому числі приватними суб'єктами.

Система соціальних послуг наразі сформувалася переважно як сукупність стаціонарних закладів, що орієнтовані на догляд та опіку над окремими категоріями соціально вразливих осіб, обслуговуються та фінансуються переважно за відомчим принципом. Через різну методологію планування фінансових ресурсів по лінії окремих розпорядників бюджетних коштів обмежуються можливості проведення коректного порівняльного аналізу у розрізі окремих територій. Аналіз потреб у соціальних послугах фактично прив'язаний до аналізу проблем функціонування відповідних установ, що не відображає реальної картини потреб, їх структури та особливостей.

Наразі реалізовані істотні кроки у створенні системи соціальних послуг в Україні, деякі з них свідчать про суттєві зрушення у сфері соціального забезпечення: визначено перелік соціальних послуг, що надаються особам, які перебувають у складних життєвих обставинах, розроблено критерії діяльності суб'єктів, що надають соціальні послуги, рекомендації щодо визначення потреб населення адміністративно-територіальної одиниці у соціальних послугах, розроблено порядок здійснення соціального замовлення за рахунок бюджетних коштів, що можна вважати одним із визначальних змін у реформуванні системи надання соціальних послуг.

Соціальне замовлення визначено як засіб регулювання діяльності у сфері надання соціальних послуг шляхом залучення на договірній основі суб'єктів господарювання для задоволення потреб у соціальних послугах, визначених місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. При цьому розширено коло суб'єктів, що надають соціальні послуги. Наразі ними можуть бути усі підприємства, установи, організації та заклади незалежно від форми власності та господарювання, а також фізичні особи-

підприємці, які відповідають критеріям діяльності суб'єктів, що надають соціальні послуги, а також фізичні особи, які надають соціальні послуги.

Чинний Порядок здійснення соціального замовлення передбачає реалізацію значного переліку заходів (від обґрунтування потреби у соціальних послугах для цільових груп до звітування щодо цільового використання коштів та якості наданих соціальних послуг), що, на думку більшості суб'єктів, є досить складним. Проте вважаємо, що такі оцінки зумовлені не стільки необґрунтованістю відповідних процедур, скільки відсутністю досвіду роботи саме за такою схемою.

Реалізація соціального замовлення як ефективного інструменту фінансування соціальних послуг вимагає обов'язкового впровадження ряду заходів, серед яких обов'язковими ми бачимо такі:

1. Аналіз потреб у соціальних послугах в межах окремої території.
2. Планування обсягу надання соціальних послуг відповідно до потреб з урахуванням їх специфіки.
3. Формування процедур надання соціальних послуг у спосіб, що забезпечить максимальну їх ефективність
4. Оптимізація бюджетних видатків на соціальні послуги через запровадження ринкових механізмів у системі надання соціальних послуг, що передбачає залучення недержавних установ до надання соціальних послуг.

Узагальнивши рекомендації, щодо забезпечення ефективного соціального замовлення, ми визначили основні принципи реалізації соціального замовлення:

1. *Орієнтація на результат.* Передбачає, що соціальне замовлення не є замовленням послуги як такої, а замовленням конкретного результату для конкретного споживача (групи споживачів) соціальних послуг. Отже, у плануванні фінансових ресурсів основною категорією повинен стати результат, який має бути чітко визначений та передбачати можливість оцінити ефективність надання такої послуги. Загалом цей підхід відповідає методології

програмно-цільового методу бюджетного планування, який наразі впроваджується у бюджетний процес на місцевому рівні. Отже, можна очікувати, що запровадження соціального замовлення буде відповідати цьому принципу і з поширенням методології програмно-цільового бюджетування будуть формуватися добрі практики соціального замовлення.

2. *Поінформованість.* Ефективне соціальне замовлення передбачає використання усієї доступної інформації від усіх учасників – як від суб'єктів, що надають соціальні послуги, так і осіб, які їх потребують, опікунів. Зіставлення інформації щодо витрат, умов надання послуг, інформації щодо надавачів послуг тощо дозволить оцінити результативність та якість соціальних послуг, економічну обґрунтованість витрат, пов'язаних із їх наданням. Останнє може бути забезпечене за умови знання ринку соціальних послуг у певному регіоні.

Реалізація цього принципу закладена у проекті Стратегії розвитку системи соціальних послуг в Україні на період до 2022 року, де передбачено запровадження єдиної інформаційно-аналітичної системи соціального захисту населення для формування реєстру суб'єктів, які надають соціальні послуги, отримувачів соціальних послуг та осіб, які потребують їх надання, а також забезпечення доступу суб'єктів, які надають соціальні послуги, отримувачів цих послуг до єдиної інформаційно-аналітичної системи соціального захисту в режимі он-лайн з веб-інтерфейсом, включаючи механізми доступу через веб-портал.

3. *Плановий характер соціального замовлення.* Передбачає, що процедура планування є обов'язковою, базується на усій зібраній інформації, враховує характер послуг, особливості категорій отримувачів.

Цей принцип також знайшов відображення у згаданому проекті стратегічного документу, яким передбачено впровадження системи соціального планування на місцевому рівні, враховуючи визначення пріоритетних соціальних проблем та подальшого планування бюджету на соціальні виплати та соціальні послуги, а також розроблення планів



соціального розвитку з урахуванням визначених потреб у соціальних послугах територіальних громад (Стратегія розвитку системи соціальних послуг в Україні на період до 2022 року (проект): 9).

4. *Пріоритетність профілактики і раннього втручання.* Дотримання цього принципу дозволить запобігти наростанню негативних соціальних наслідків. Крім того, загально визнаним є той факт, що профілактика і недопущення негативних наслідків є дешевшим, ніж їх подолання. Тому дотримання цього принципу у реалізації соціального замовлення дозволить поступово перерозподілити фінансові ресурси, забезпечуючи охоплення більшого кола користувачів послуг, запобігти зростанню потреби у більш дорогих соціальних послугах.

Наразі констатується, що в Україні соціальні послуги, не орієнтовані на запобігання виникненню складних життєвих обставин, не формують у осіб навичок реінтеграції у суспільство, що призводить до утримання значної кількості таких осіб у стаціонарних інтернатних закладах. Через недосконалу систему фінансування соціальних установ та закладів у органів місцевого самоврядування недостатньо стимулів для деінституалізації – пошуку альтернатив неефективним великим інтернатним закладам, розвитку інтегрованих соціальних послуг у територіальних громадах, створення механізмів мотивації суб'єктів, що надають соціальні послуги недержавного сектору. Тому формування механізму соціального замовлення на цьому принципі має стати пріоритетом реформування системи соціальних послуг в Україні.

5. *Партнерський характер стосунків.* Соціальне замовлення має бути реалізоване як партнерство між користувачами, суб'єктами, що надають соціальні послуги та замовниками, якими в Україні згідно законодавства виступають місцева влада. Мається на увазі удосконалення взаємодії закладів, що надають соціальні послуги, з територіальною громадою, громадськими закладами охорони здоров'я тощо.

Залишаючи поза увагою соціальний аспект, зазначимо, що дотримання цих принципів дозволить спростити організаційні процедури соціального замовлення, забезпечити прозорий розподіл та ефективне використання ресурсів між різними категоріями користувачів, досягти економії коштів, у тому числі за рахунок економії від масштабу, скорочення питомих витрат, сформувати систему ефективного наступного контролю та моніторингу надання соціальних послуг у регіоні.

Наразі відомий досвід впровадження соціального замовлення в окремих областях – Миколаївській, Запорізькій, Черкаській, Хмельницькій, а також у м. Одеса та м. Полтава (Соціальне замовлення як механізм фінансування послуг у сфері профілактики ВІЛ, 2015). Однак з огляду на те, що процеси децентралізації тільки-но розпочато, поки не повною мірою запроваджено процедури стратегічного планування та надання соціальних послуг з урахуванням потреб користувачів, механізми моніторингу, контролю та оцінювання якості соціальних послуг, не сформовано процедури оцінки ефективності роботи соціальних служб тощо. Фактично відсутні механізми раннього виявлення та раннього втручання, що значною мірою ускладнює соціальну ситуацію і, у кінцевому підсумку, зумовлює зростання витрат на соціальні потреби.

## **5.2 Теоретико-методологічні засади інтегрального оцінювання ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки**

Для обґрунтування пріоритетів державного регулювання розвитку соціального сектору проведемо оцінку відносної ефективності державного регулювання соціального сектора, яку будемо реалізовувати на базі методу DEA-аналізу (Data Envelopment Analysis). Цей аналіз відноситься до

непараметричних методів, тобто не передбачає пошуку та встановлення функціонального зв'язку між ресурсами (inputs), які використовуються для продукування результатів (outputs). DEA-аналіз не розглядає пріоритетності або різниці у важливості залучених ресурсів і, відповідно, диференціації вагових коефіцієнтів при показниках. Отримані результати вважаються також рівними за важливістю. Порівнюючи співвідношення ресурсів та результатів однієї країни (DMU – Decision Making Unit) відносно іншої країни або групи країн можна розрахувати значення відносної ефективності управління кожної з них. В результаті буде отримана оцінка відносної, безумовної та інтегральної ефективності державного регулювання розвитку соціального сектора, що знаходиться в межах від 0 до 1. Країни, що отримали значення 1 вважаються ефективними в управлінні, а країни, що отримують значення відносної ефективності менше 1, не повністю реалізують існуючий ресурсний потенціал системи. Дуже цінним у використанні методу DEA-аналізу є його здатність генерувати інформаційну базу для формування рекомендацій щодо підвищення ефективності управління та встановлення їх пріоритетів.

Цей аналіз може здійснюватися у двох моделях. Перша модель – орієнтована на результати (input-oriented model), передбачає оцінку ефективності через мінімізацію залучених ресурсів при заданому постійному результаті. Дана модель була сформована у 1978 році та має назву CCR, як аббревіатуру з перших літер прізвищ її розробників (Charnes, A. et. al., 1978)

Для вирішення поставлених завдань дослідження ми будемо використовувати модель орієнтовану на результати (output-oriented model), тобто орієнтовану на максимізацію інституційної якості соціального сектора національної економіки при заданому рівні якості інститутів соціального сектора економіки, що виступає як ресурс у нашій моделі.

Модель CCR у загальному вигляді базується на концепції постійної віддачі та передбачає оцінку відносної ефективності  $n$  DMU щодо перетворення  $m$  ресурсів у  $s$  результатів:

$$h_k = \frac{\sum_{r=1}^s U_r Y_{rk}}{\sum_{i=1}^m V_i X_{ik}} \rightarrow \max \quad (5.1)$$

за умов

$$\begin{cases} \frac{\sum_{r=1}^s U_r Y_{rj}}{\sum_{i=1}^m V_i X_{ij}} \leq 1; \quad j = 1, 2, \dots, n \\ U_r, V_i > 0; \quad r = 1, 2, \dots, s; \quad i = 1, 2, \dots, m \end{cases} \quad (5.2)$$

де  $h_k$  – відносна ефективність  $k$ -го DMU;

$Y_{rj}$  –  $r$ -ий результат  $j$ -го DMU;

$X_{ij}$  –  $i$ -ий ресурс  $j$ -го DMU;

$U_r$ , – ваговий коефіцієнт при  $r$ -му результаті;

$V_i$  – ваговий коефіцієнт при  $i$ -му ресурсі. (Lin, Lie-Chien & Tseng, Lih-An., 2005).

Відповідно до моделі отримане значення відносної ефективності визначається максимальне значення співвідношення зважених отриманих результатів до зважених використаних ресурсів. Оскільки зазначене рівняння є задачею лінійного програмування, то до неї може бути побудована двоїста задача, що передбачає мінімізацію зважених значень ресурсів при фіксованому значенні результату, що отримується (Порунов, А. Н., 2016).

$$h_k = \theta - \varepsilon [\sum_{r=1}^s s_r^+ + \sum_{i=1}^m s_i^-] \rightarrow \min \quad (5.3)$$

за умов

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^n \lambda_j X_{ij} + s_i^- &\leq \theta X_{ik} \\ \sum_{j=1}^n \lambda_j Y_{rj} - s_r^+ &\geq Y_{rk} \\ \lambda_j &\geq 0, s_r^+, s_i^- \geq \varepsilon \geq 0; \quad \forall i, r, j \end{aligned}$$

$$r = 1, 2, \dots, s; i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$$

де  $\lambda_j$  – ваговий коефіцієнт  $j$ -го DMU;

$s_r^+$  – характеристика потенційного покращання для  $r$ -го результату;

$s_i^-$  – характеристика потенційного покращання для  $i$ -го ресурсу.

Графічно CCR модель орієнтовану на результат представлена на рисунку 5.2

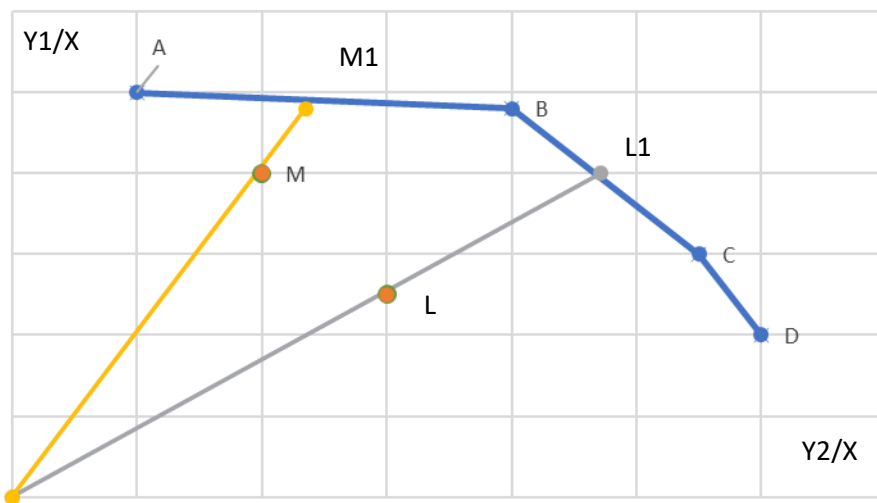


Рисунок 5.2 – Графічне представлення DEA-аналізу

*Джерело: побудовано автором*

Точки A, B, C, D характеризують ефективність державного управління країн, що максимізують результати  $Y_1$  та  $Y_2$  при заданому значенні ресурсу  $X$ . При цьому утворюється так званий «кордон ефективності», яка буде максимальною для кожної точки на цій кривій. Країни M та L знаходяться всередині сформованого кордону ефективності та, відповідно, демонструють відносну неефективність.

Додаткові переваги DEA-аналізу полягають, по-перше, у можливості рекомендувати урядам неефективним країн дії щодо досягнення кордону ефективності з встановленням конкретних абсолютних значень змін та, по-

друге, визначення країн-бенчмарків, щодо яких можливо забезпечувати результативні зміни.

Так, для М бенчмарками будуть виступати країни А та Б, а відрізок М-М1 це цільова кількісна характеристика необхідних змін щодо досягнення відносної ефективності державного управління. Аналогічно відрізок L-L1 – це цільова характеристика збільшення ефективності державного регулювання для країни L. При цьому уряду L доцільно використовувати досвід країн В та С.

Отже, для оцінки відносної ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки ми сформуємо орієнтовану на результат ССR-модель, базуючись на характеристиках якості соціальних послуг національної економіки (QSS), що визначить параметри ресурсу моделі. Індекс соціального капіталу (SCI), індекс соціальної інфраструктури (SII) та індекс соціального захисту (SSI) характеризують ступінь розвитку соціального сектора. Зважаючи на те, що державне регулювання соціального сектора має бути спрямоване на гармонічний розвиток цих складових з урахуванням існуючого міжнародного досвіду, значення цих індексів будемо вважати кількісними результатами моделі.

Отже, у таблиці 5.1 представлені вхідні дані щодо розрахунку відносної ефективності державного регулювання соціального сектора. В процесі аналізу ми додатково будемо шукати відповіді на питання, чи впливає рівень економічного розвитку та тип становлення базових інститутів (революційний або еволюційний) на місце країни у рейтингу відносної ефективності державного регулювання соціального сектора.

Розрахунки здійснені за допомогою програми DEAP 2.1, розробленої Coelli, T.J. (1996) з університету Брісбена, Австралія .

Аналізуючи отримані результати ми бачимо, що державне регулювання соціального сектора в Італії та Туреччині характеризуються найвищими значеннями відносної ефективності. Ці країни формують кордон

ефективності, відносно якого будуть запропоновані дії покращання для країн, що є нижчими у рейтингу.

Таблиця 5.1

## Вхідні дані для побудови моделі

Країни	Група країн	Тип становлення інститутів	Індекс якості соціальних послуг (QSS)	Індекс соціального капіталу (SCI)	Індекс соціальної інфраструктури (SII)	Індекс соціального захисту (SSI)
Вірменія	4	Революц.	4,351	0,571	0,316	0,210
Австрія	2	Еволюц.	6,361	0,638	0,550	0,807
Бельгія	2	Еволюц.	6,091	0,643	0,401	0,799
Данія	2	Еволюц.	5,549	0,696	0,577	0,912
Естонія	3	Революц.	5,129	0,623	0,453	0,791
Фінляндія	2	Еволюц.	5,986	0,697	0,590	0,853
Франція	1	Еволюц.	6,394	0,646	0,420	0,852
Грузія	4	Революц.	3,562	0,547	0,472	0,164
Німеччина	1	Еволюц.	6,329	0,657	0,529	0,870
Італія	1	Еволюц.	5,469	0,633	0,853	0,727
Латвія	3	Революц.	4,478	0,598	0,515	0,696
Литва	3	Революц.	4,743	0,600	0,586	0,678
Нідерланди	2	Еволюц.	6,093	0,659	0,429	0,824
Португалія	2	Еволюц.	4,332	0,629	0,480	0,651
Румунія	3	Революц.	3,780	0,567	0,184	0,481
Російська Федерація	4	Революц.	4,804	0,551	0,233	0,619
Швеція	2	Еволюц.	6,281	0,705	0,557	0,908
Туреччина	2	Еволюц.	2,483	0,529	0,315	0,498
Україна	4	Революц.	4,696	0,571	0,210	0,499
Велика Британія	1	Еволюц.	6,380	0,645	0,438	0,800

*Джерело: Побудовано автором на основі власних розрахунків*

Італія та Туреччина будуть виступати країнами- бенчмарками. Нажаль, розрахунки засвідчили, що Україна на 42,9 % (1- 0,571) гірше використовує потенціал інституційної якості соціального сектора та має найгірший показник відносної ефективності, займає останнє місце у рейтингу (таблиця 5.2).

Таблиця 5.2

Рейтинг країн за показником відносної ефективності використання інституційного потенціалу соціального сектора національної економіки

Країни	Група країн	Тип становлення інститутів	Відносна ефективність	Рейтинг країни
Італія	1	Еволюц.	1,000	1
Туреччина	2	Еволюц.	1,000	2
Грузія	4	Революц.	0,936	3
Литва	3	Революц.	0,868	4
Латвія	3	Революц.	0,853	5
Португалія	2	Еволюц.	0,823	6
Данія	2	Еволюц.	0,820	7
Естонія	3	Революц.	0,769	8
Фінляндія	2	Еволюц.	0,750	9
Швеція	2	Еволюц.	0,721	10
Румунія	3	Революц.	0,704	11
Німеччина	1	Еволюц.	0,686	12
Нідерланди	2	Еволюц.	0,674	13
Франція	1	Еволюц.	0,664	14
Австрія	2	Еволюц.	0,662	15
Бельгія	2	Еволюц.	0,654	16
Російська Федерація	4	Революц.	0,642	17
Велика Британія	1	Еволюц.	0,625	18
Вірменія	4	Революц.	0,616	19
<b>Україна</b>	<b>4</b>	<b>Революц.</b>	<b>0,571</b>	<b>20</b>

*Джерело: складено автором на основі власних розрахунків*

Цікавим є той факт, що не спостерігається залежності між значеннями відносної ефективності країн, групою країни та типом становлення інститутів. (рисунок 5.3)

Як зазначалося раніше аналіз DEA дозволяє нам отримати більш детальну інформацію та рекомендації щодо для підвищення ефективності державного регулювання. Ми проілюструємо використання аналізу DEA, використовуючи дані для України наведені у таблиці 5.3.

Отже, відносне значення ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки становить 0,571, що на 42,9% нижче ніж у Італії та Туреччині.



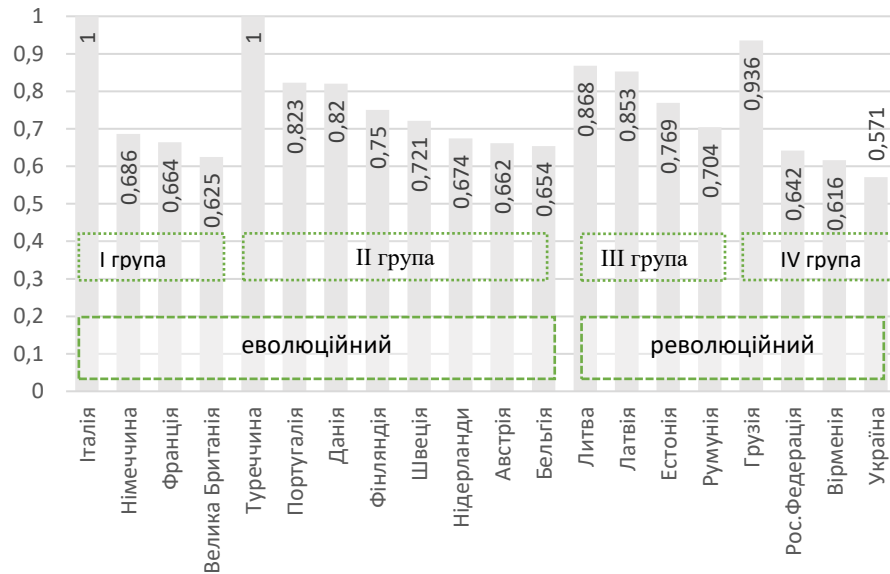


Рисунок 5.3 – Відносна ефективність державного регулювання соціального сектора за показником відносної ефективності використання інституційного потенціалу соціального сектора національної економіки  
Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Таблиця 5.3

Результати DEA - аналізу відносної ефективності використання інституційного потенціалу соціального сектора економіки України

Відносна ефективність		0,571			
Змінна	Позначення	Розрахункове значення	radial movement	slack movement	Таргетоване значення
Соціальний капітал (SCI)	Результат 1	0,571	0,430	0,000	1,001
Соціальна інфраструктура (SII)	Результат 2	0,210	0,158	0,228	0,596
Соціальний захист (SSI)	Результат 3	0,499	0,376	0,067	0,942
Інституційна якість СС НЕ	Ресурс 1	4,696	0,000	0,000	4,696
Країна- бенчмарк	Туреччина				
Lambda ваги	1,891				

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Туреччина виступає країною, з якою відбувається порівняння. Для цього потрібно спрямувати вплив державного регулювання соціального сектора, на поліпшення усіх трьох вимірів соціального сектора. Найбільш проблемною складовою є соціальна інфраструктура. Зростання якості інфраструктурного

забезпечення соціального розвитку має забезпечити 183% зростання індексу соціальної інфраструктури.

На другому місці стоїть соціальний захист, розвиток якого повинен ідентифікуватись зростанням відповідного індексу на 88,9%. У третю чергу, але не менш важливим є сприяння зростанню соціального капіталу. Державне регулювання соціального сектору буде вважатись ефективним у тому числі при зростанні індексу соціального капіталу на 75,3 %.

На другому етапі нами була побудована модель відносної ефективності фінансових ресурсів, що спрямовуються у соціальний сектор національної економіки. Основні результати наведені у таблиці 5.4.

Таблиця 5.4

Результати оцінки відносної ефективності державного регулювання соціального сектору національної економіки

Країна	Країна - бенчмарк	Відносна ефективність	Абсолютна зміна, дол.США			Відносна зміна		
			Охорона здоров'я	Освіта	Соціальний захист	Охорона здоров'я	Освіта	Соціальний захист
Австрія	Латвія Італія	0,827	-156,13			-5,70%		
Бельгія	Латвія Італія	0,713	-216,21			-8,08%		
Данія	Латвія Італія	0,591	-248,66			-8,15%		
Естонія	Латвія Італія	0,989			-70,79			-2,06%
Фінляндія	Латвія Італія	0,772			-66,92			-0,69%
Франція	Латвія Італія	0,773	-255,58			-9,39%		
Німеччина	Латвія Італія	0,958	-470,61			-17,21%		
Литва	Латвія Італія	0,998			-439,73			-13,05%
Нідерланди	Латвія Італія	0,91	-1463,00			-43,83%		
Португалія	Латвія Італія	0,879	-189,93			-11,85%		

Швеція	Італія, Латвія	0,704	-26,76			-0,99%		
Україна	Латвія	0,824		-43,24	-1138,54		-8,24%	-49,85%
Великобри- танія	Латвія Італія	0,893	-472,22			-21,46%		

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Із досліджуваної сукупності країн дві країни Італія і Латвія продемонстрували найвищий рівень відносної ефективності фінансових ресурсів. Саме ці країни є бенчмарками сформували фронтір ефективності за виключенням Швеції та України. Для останньої країна бенчмарк одна – Латвія

Розраховані показники середнього (0,86), медіани (0,879), та стандартного відхилення (12,7 %) вказують на відносну однорідність систем фінансового забезпечення соціального сектора національної економіки досліджуваних країн, схожість програм фінансування програм соціального спрямування.

На рисунку 5.4 представлено співвідношення фактичних та таргетованих значені витрат у соціальний сектор національної економіки. Як видно з рисунку 5.4 ключовим резервом зростання економічного потенціалу соціального сектора національної економіки є оптимізація витрат на охорону здоров'я.

Майже всі досліджувані країни потребують перегляду систем фінансування системи охорони здоров'я. Такі трансформації повинні бути спрямовані на економію державних витрат за цим напрямком. Найбільш перегляду державних видатків потребують Нідерланди. Порівняно з Латвією та Італією обсяг державного фінансування потрібно зменшити на 21% задля виходу на заданий фронтір ефективності. Для України більш нагальним є оптимізація системи державного фінансування соціального захисту.

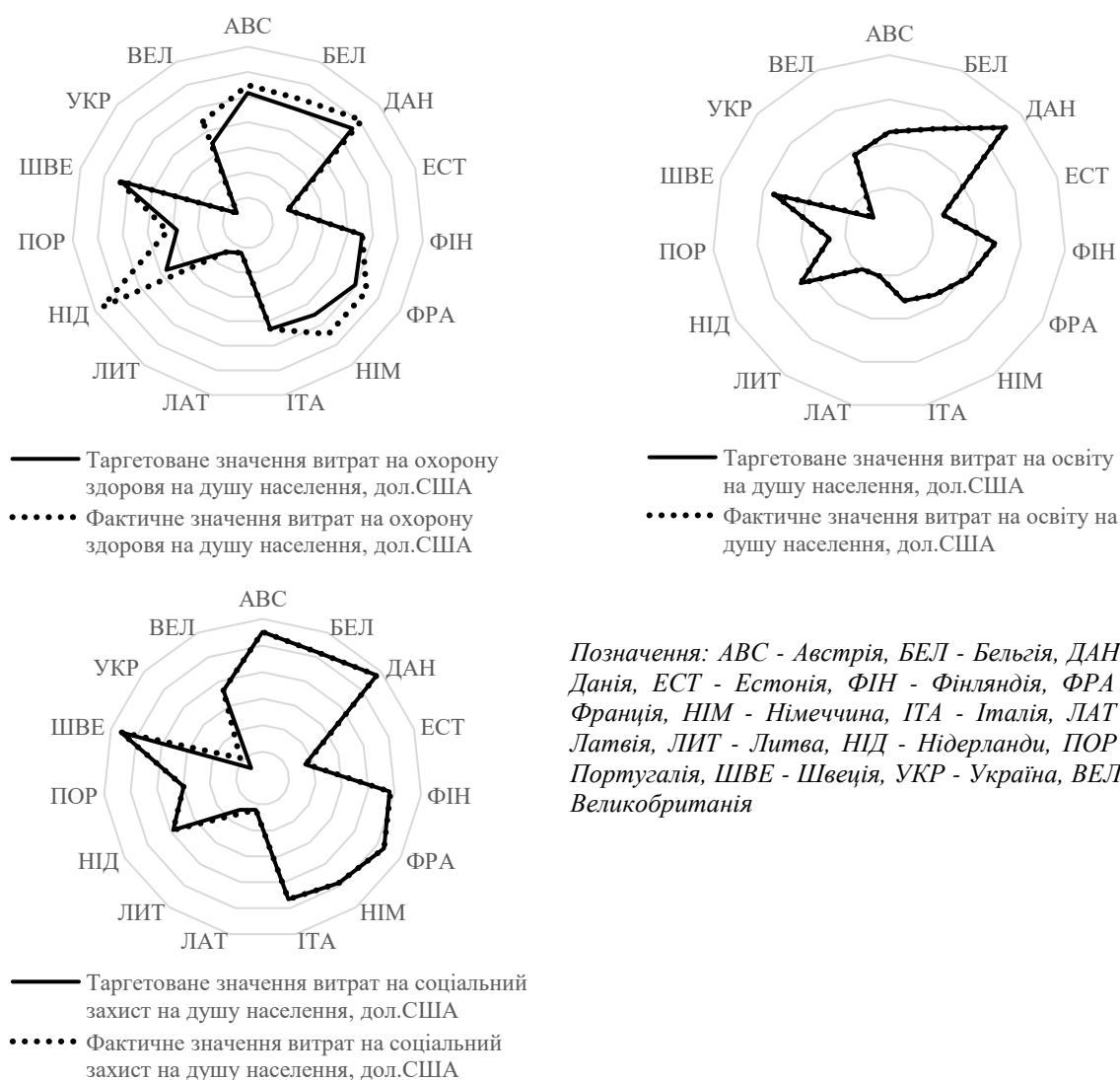


Рисунок 5.4 - Співвідношення фактичних та таргетованих значень витрат у соціальний сектор національної економіки за трьома напрямками

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

Потреба в економіє 49,85 % видатків свідчить про потребу системних змін у фінансовій системі забезпечення соціального захисту. Також для України резервом зменшення втрати потенціалу є оптимізація витрат

Групування країн за рівнем експозиції відносної ефективності використання потенціалу соціального сектора національної економіки та відносної ефективності фінансування соціального сектора національної економіки (рис. 5.5) дало можливість обґрунтувати чотири типи стратегій державного регулювання соціального сектора національної економіки:

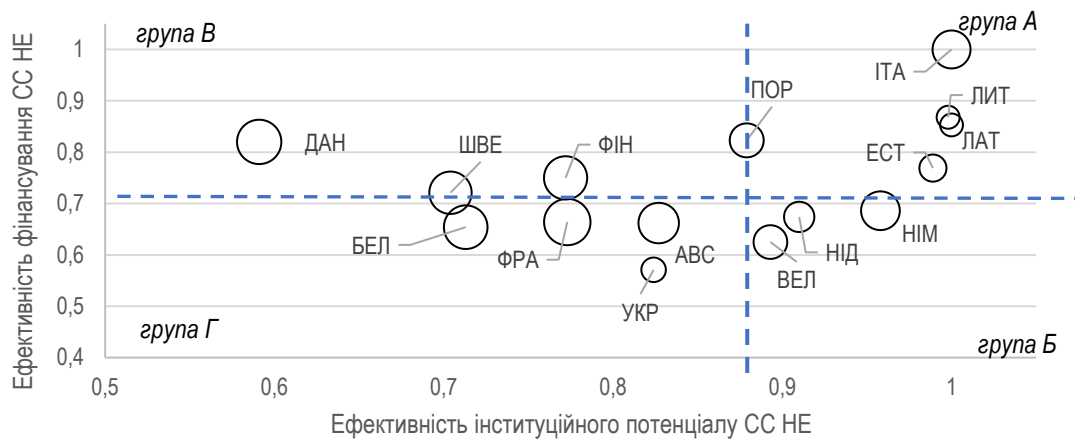


Рисунок 5.5 – Групування країн за рівнем експозиції відносної ефективності використання потенціалу та відносної ефективності фінансування соціального сектора національної економіки

*Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків*

1. для країн групи А – стратегія утримання позицій (збереження існуючих тенденцій, розвиток нових напрямів розвитку соціального капіталу);
2. для країн групи Б – стратегія трансформації моделей фінансування з метою підвищення якості соціальних послуг, в якій пріоритетом є розвиток системи охорони здоров'я;
3. для країн групи В – стратегія оптимізації фінансування для підтримання досягнутого рівня якості соціальних послуг з акцентом на розвиток соціального капіталу;
4. для країн групи Г – стратегія подвійного таргетування – нарощування як ефективності використання інституційного потенціалу, так і ефективності фінансування соціального сектора національної економіки. Для України, що перебуває в цій групі, необхідно суттєво переглянути систему соціального захисту, збільшувати і покращувати якість соціальної інфраструктури, при цьому підвищуючи рівень ефективності витрат на соціального сектора національної економіки.

Отже, інтегральне оцінювання ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки здійснене шляхом побудови двох моделей для оцінювання відносної ефективності використання інституційного потенціалу соціального сектора національної економіки та фінансових ресурсів, спрямованих у його розвиток, виявило, що для України пріоритетним є розвиток соціальної інфраструктури і механізмів соціального захисту на ринку праці, удосконалення системи фінансування охорони здоров'я. Оцінений резерв потенційного зростання якості соціальних послуг та резерв фінансових ресурсів може бути перерозподілений на реалізацію пріоритетних напрямів державного регулювання соціального сектора національної економіки.

### **5.3 Розвиток соціального інвестування як напрям державного регулювання соціально сектора національної економіки**

Соціальне інвестування (інвестиції соціального впливу) передбачає розширення взаємодії бізнесу і організацій соціального сектора національної економіки (передусім неприбуткових) при реалізації соціальних програм і проектів. Воно забезпечує перехід від інститутів перерозподілу до інститутів стимулювання, узгодження інтересів широкого кола стейкхолдерів.

Соціальне інвестування є відносно новим напрямом інвестиційної діяльності. Наразі спостерігається тенденція до зростання їх обсягів як у Європі, так і у США. Так, середні прогностичні темпи зростання соціальних інвестицій дослідники оцінюють у 38%, (Report on socially investing trends in the United States).

Соціальне інвестування, яке передбачає високий ступінь залучення бізнесу і організацій громадянського суспільства до реалізації соціальних програм і заходів, є засобом, що забезпечує відхід від політики перерозподілу

до політики стимулювання. Передусім через соціальне інвестування реалізується функція розвитку людського капіталу. Тому на сучасному етапі державі, яка дбає про власні стратегічні перспективи, необхідно розглядати соціальні інвестиції не просто як один із видів інвестиційної активності, а як іманентний елемент ефективної системи сприяння інклюзивному зростанню. Проте власне соціальні інвестиції визначаються досить суперечливо. Не сформовано єдиного усталеного підходу до розуміння соціального інвестування. Основним залишається питання щодо співвідношення понять «соціальне» та «соціально відповідальне інвестування».

Соціально відповідальне інвестування традиційно розглядають як процес вкладення коштів інвесторів з урахуванням факторів соціального, екологічного й етичного характеру поряд з традиційним фінансовим аналізом (Report on socially investing trends in the United States).

Соціальні інвестиції розуміють досить широко, а саме, як вкладання в людей. Ці інвестиції передбачають, що політика спрямована на розвиток навичок і можливостей людей повною мірою брати участь у праці і суспільному житті. Основні напрями політики включають в себе освіту, якісне медичне обслуговування, догляд за дітьми, навчання, допомогу у пошуку роботи і реабілітацію (European Commission, 2018). Однак більш прагматично і конкретно соціальні інвестиції визначаються як будь-яка інвестиційна діяльність, від якої очікують як соціальних результатів, так і фінансової віддачі, що, як правило, нижча за ринкову (Social Investment). Для громадських організацій соціальні інвестиції є формою безоплатного фінансування, що може бути використане для капітальних вкладень, розширення доходів, нарощування потенціалу або інші способи підвищення їх стійкості.

Деякі автори роблять акцент на тому, що концепція соціального інвестування є альтернативою безповоротного, грантового чи дотаційного фінансування і визначають соціальні інвестиції як вкладання фінансових ресурсів у вирішення соціальних проблем з розрахунком на отримання доходу від вкладених коштів, але аж ніяк не як традиційні витрати на соціальні

потреби (Іванова Н.В., 2013). Хоча мета соціального інвестування визначається досить широко – «вирішення соціальних проблем», наголос робиться все-таки на тому, що соціальне інвестування є засобом активізації інноваційного потенціалу організацій громадянського суспільства, їх інтеграції у діяльність на ринку соціальних послуг.

Глобальний ринок соціальних інвестицій продовжує зростати. За даними щорічного огляду Глобальної мережі соціально значущих інвестицій (Global Impact Investing Network – GIIN) у 2014 у світі реалізовано інвестицій такого типу на суму близько 30 млрд фунтів стерлінгів. У 2015 цей показник виріс до більш ніж 40 мільярдів фунтів стерлінгів (Social Investment, 2016). Можна прогнозувати, що ринок цих інвестицій буде продовжувати зростати, особливо, коли в країнах Європейського Союзу спостерігається тенденція до неоліберальних принципів у соціальній політиці. Важливо уже зараз усвідомити потенціал соціальних інвестицій як таких, що підтримують економічне зростання, сприяють впровадженню інновацій, необхідних для надання соціальних послуг, вирішують нагальні соціальні проблеми.

Отже, можна говорити, що попри близькість наведених понять «соціальне інвестування» та «соціально відповідальне інвестування», останнє здебільшого характеризує певну розширену стратегію інвестора, тоді як соціальні інвестиції акцентують увагу на різних аспектах розвитку людського капіталу і розглядаються нами як безпосередній фактор інклюзивного економічного зростання.

Існує думка, що соціальні інвестиції є чимось середнім між бізнесом і філантропією, тому стандартного співвідношення між соціальними та фінансовими результатами, яке б визначало межу між соціальним і традиційним інвестуванням, не існує (Іванова Н. В., 2013). Тому віднесення конкретної діяльності до соціального інвестування є досить суб'єктивним, і залежить від національних і культурних особливостей конкретної країни (European SRI study, 2012).



Досить широко також застосовуються поняття «інвестиції соціального впливу» (*Social Impact Investment*) – приватні інвестиції, орієнтовані на суспільну вигоду, передбачають фінансування організацій, які не можуть генерувати прибуток на рівні, що вимагають традиційні інвестори, проте створюють соціальний ефект. Серед інвесторів, готових інвестувати, є і приватні особи з високим рівнем доходу, і домогосподарства, і фонди та інституційні інвестори, зацікавлені у вкладанні коштів у проекти, що забезпечують соціальну та фінансову віддачу (OECD, 2016b). Соціальні і фінансові цілі є рівно пріоритетними. Діапазон соціальних цілей може бути досить широким – від поліпшення соціально-економічних умов до позитивних екологічних результатів. Фінансові цілі також можуть варіюватися від збереження капіталу до отримання середньо ринкової норми прибутку.

Отже, основними характеристиками, що притаманні соціальному інвестуванню, можна вважати:

- розвиток людського капіталу;
- зв'язок з інститутами громадянського суспільства;
- отримання разом з фінансовими також і соціальних результатів;
- орієнтація на ринок соціальних послуг;
- відсутність чіткої класифікації;
- широке коло суб'єктів інвестування, а отже, інструментів фінансування.

Ці характеристики є, на нашу думку, вкрай важливими з точки зору формування політики підтримки і стимулювання соціальної інвестиційної активності, особливо розвиток різних схем співпраці окремих стейкхолдерів і впровадження інноваційних інструментів фінансування.

Запровадження соціального інвестування – інвестицій соціального впливу та перетворення цього інструменту на потужний інститут підтримки соціального сектора через акумулювання фінансових ресурсів приватного сектора потребує вирішення багатьох проблем, основною з яких є вимірювання соціальних результатів. Саме це є умовою організації механізмів

фінансування, зацікавленості інвесторів та органів державного управління, місцевої влади.

Підтвердження важливості вимірювання соціального впливу є те, що у червні 2013 року міжнародні лідери, як частина саміту тоді ще G8 в Лондоні, заснували Цільову групу з інвестицій в соціального впливу (Social Impact Investment Taskforce), щоб активізувати ці інвестиції. З самого початку ця група визнала, що вимірювання та оцінка відіграє найважливішу роль у підтвердженні соціального та екологічного впливу цих інвестицій. Дослідження показують, що серед піонерів з оцінки соціального впливу існує консенсус щодо найкращих практик вимірювання цього впливу. Однак, незважаючи на наявність широкого кола посібників з інформацією щодо інструментів вимірювання, ці практики поки що не знайшли послідовного застосування. Така зацікавленість на міждержавному рівні свідчить, по-перше, про визнання потенційного значення соціального інвестування як потужного ресурсу розвитку соціального сектора, по-друге, першочерговості розвитку інформаційної складової для налагодження як регулюючих, так і ринкових механізмів.

Виникає питання: що має бути основою відповідних оцінок? Якщо концентруватися лише на вартісних оцінках, то проблеми управління є тотожними як для комерційного, так і для соціального сектора. Проте підходи до прийняття рішень мають бути іншими, оскільки очевидно є різниця у цілях та результатах, які повинні враховуватися в оцінках.

Отже, з метою активізації процесів впровадження інноваційних методів фінансування соціального сектора державне регулювання має охопити стратегічні завдання, зокрема, формування інформаційного поля, яке б дозволило вирішити ряд завдань:

- сприяти розвитку ринку соціальних послуг в Україні;
- розширити коло учасників-надавачів соціальних послуг, інвесторів, донорів, у тому числі міжнародних, які працюють в Україні;

- підвищити ефективність використання бюджетних коштів, що спрямовуються на задоволення соціальних потреб;
- досягти синергетичного ефекту за рахунок поєднання приватного капіталу та публічних коштів, консалтингової, управлінської підтримки;
- сприяти розвитку соціального підприємництва.

Місце та роль інформаційної складової у системі взаємодії різних учасників процесів соціального інвестування є центральною (рис. 5.6), оскільки якість даних, умови для їх оцінювання визначають привабливість для інвестора, поінформованість регуляторів, які беруть участь у процедурах фінансування.

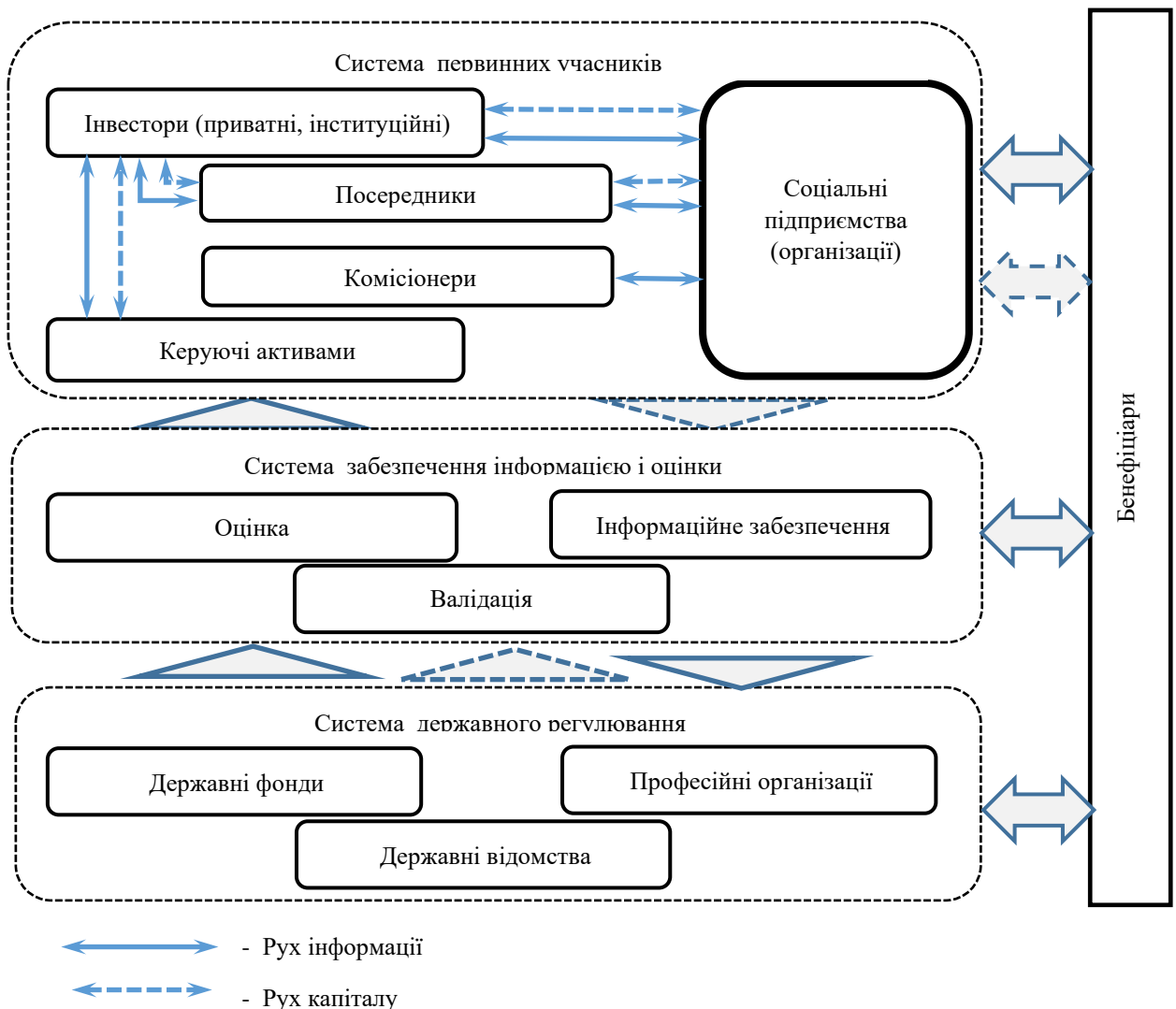


Рисунок 5.6 – Взаємодія різних учасників у процесі соціального інвестування

*Джерело: складено автором*

Так, представники регулюючих органів повинні використовувати загальні інформаційні платформи для обміну даними, які висвітлюють широкі соціальні потреби та, де це можливо, вартість отриманих наслідків для суспільства. Для більшої прозорості повинні розвиватися механізми заохочення усіх учасників до збору, накопичення та поширення даних щодо соціального впливу.

Наявність чітких, достовірних вимірів соціальних результатів є підтвердженням цінності для усіх зацікавлених сторін процесу інвестування, сприяє мобілізації більшого обсягу капіталу, а також прозорості механізму соціального інвестування. Важливість надійних «вимірників» очевидна як для інвесторів, так і для соціальних підприємств, організацій соціального сектора, які працюють на цьому ринку і зацікавленні у зростанні потоку капіталу для фінансування програм та проектів.

Процес розвитку інформаційного забезпечення та відповідних оцінок може бути представлений як сукупність чотирьох складових:

1. Виникнення – характеризує процес, коли окремі учасники розробляють та розвивають свою власні підходи до оцінки ефективності діяльності у соціальному секторі, інтегрують їх у практику.

2. Поширення – можна описати як процес виділення найкращих практик оцінювання, зростає рівень узгодженості оцінок у різних організаціях, їх застосування стає більш масовим.

3. Стандартизація описує процес вироблення спільних принципів та практик оцінювання, стандартизацію окремих процедур, зростання рівня прозорості інформації, що використовують різні учасники для проведення, а також результатів вимірювань (оцінок).

4. Інтеграція – це процес, результатом якого є імплементація стандартів у ринкові механізми – стандарти стають частиною формальної інфраструктури ринку і дозволяють включати відповідні оцінки широкому колу інвесторів.

Узагальнюючи закордонний досвід, процес розвитку підходів до оцінювання соціального впливу інвестицій можна описати як перехідний від поширення до стандартизації. Кращі практики знайшли відгук в інших організаціях, окремі організації створюють масиви даних щодо результатів інвестицій соціального впливу. Проте ці дані мають відповідати ряду вимог, щоб у перспективі інституціалізувати процес реалізації інвестицій соціального впливу. А саме мова йде про такі характеристики даних як надійність, значущість, універсальність, порівнянність та доповнюваність.

Тому на цьому етапі процес регулювання інвестицій соціального впливу, та інституційних змін, що з ними пов'язані, повинен бути орієнтований на розроблення стандартів оцінок. Стандартизація передбачає передусім формування якісного інформаційного середовища. Стосовно оцінювання соціального впливу (довгострокових наслідків реалізації програм, проектів) важливо витримувати ряд вимог до даних, які будуть використовуватися для проведення оцінок, а саме дані мають бути: значущими (суттєвими), надійними, універсальними, порівнянними та доповнюваними.

*Значущість* даних означає їх релевантність для оцінок інвестора. Це означає здатність організації створювати фінансову, суспільну та екологічну цінність, що буде враховуватися як достатній фактор для прийняття рішень, зокрема щодо формування портфеля.

*Надійність* означає, що дані стосовно впливу інвестицій формують довіру до ринку цих інвестицій в цілому, що є необхідною умовою його розширення – залучення нових учасників. Важливо усвідомлювати, що надійність даних залежить від цілей, які ставилися у процесі вимірювання (які результати оцінюються – безпосередні, середньострокові чи довгострокові), а також від внутрішнього і зовнішнього середовища, у якому функціонує учасник. Тому загальна рамка або стандарти ефективного вимірювання соціального впливу повинна забезпечувати надійний збір даних, звітування та перевірку.

*Порівнянність* означає, що отримані дані мають забезпечувати можливість порівняння (зіставлення) результатів різних інвестицій соціального впливу. Порівнянність є однією із ключових вимог, оскільки забезпечує об'єктивність, повноту, своєчасність прийняття відповідного рішення щодо інвестування, мінімізує трансакційні витрати, що є умовою створення ефективного ринку.

З огляду на специфіку соціального інвестування порівнянність даних забезпечити досить складно, оскільки різні галузі, регіони чи навіть етап на якому реалізується проект (програма) впливає на оцінку результатів. І тут саме стандартизація даних має бути коректною, оскільки обмежені ресурси можуть відволікатися від досить перспективних напрямів.

*Доповнюваність* означає, що дані дозволяють інвесторам оцінити ступінь досягнення результату через реалізацію відповідного проекту (програми) Таке розуміння ступеня досягнення бажаних результатів (вирішення існуючої проблеми) також є важливим для зростання ринку. Проте щодо доповнюваності даних можна говорити про ті самі труднощі, що і для порівнянності: специфічність цілі учасника визначає вимір ступеня її досягнення. Зокрема, інструменти, що передбачають «плату за успіх» мають демонструвати фінансову цінність соціальних результатів, проте якщо мова йде про ринок венчурного інвестування може не бути такої конкретної вимоги, проте треба продемонструвати, як конкретна програма впливає на результати схожих програм у регіоні чи сфері діяльності.

*Універсальність* означає, що є можливість послідовного застосування даних на різних ринках, секторах, регіонах (країнах). Це дозволяє досягти справді масштабного результату – формування глобального ринку інвестицій соціального впливу. У світлі конвергенції ринків капіталу це є дійсно важливим завданням – перетворення соціального впливу на фактор, що оцінюється бізнесом на основних ринках капіталу.

Розвиток інформаційної складової, де дані будуть відповідати описаним вимогам, є послідовним.

Необхідно враховувати, що усі описані вимоги є тісно пов'язаними між собою. Наприклад, значущість даних визначатиме спосіб їх отримання, що у свою чергу вплине на їх надійність та порівнянність. Відповідно про універсальність можна говорити лише тоді, коли дані є значущими, надійними та порівнянними. Однак, розуміючи складність формування такого масиву даних, що відповідали б усім вимогам, можна прогнозувати поступове їх впровадження. Процес розвитку інформаційної складової у механізмах соціального інвестування очевидно буде йти послідовно з огляду на важливість інформації певної якості для конкретного інвестора, конкретного інвестиційного рішення чи для розвитку ринку в цілому (рис. 5.7)



Рисунок 5.7 – Значення вимог до даних для відповідно до масштабу

*Джерело: складено автором*

#### *Перспективи формування універсального стандарту (стандартів)*

На зміни у якості інформації також впливатимуть цілі інвесторів, оскільки вони стосуються вимірювання впливу безпосередньо зараз. Отже, прогрес для різних даних (різних секторів, ринків, регіонів) буде різним. Деякі будуть розроблені в короткостроковій та середньостроковій перспективі, інші з'являться у більш віддаленому горизонті.

Проте, різноманітність параметрів соціального інвестування (цілі, сфери, терміни, масштаби тощо) об'єктивно визначає недоцільність формування єдиного універсального стандарту. Навіть, якщо він буде сформований, не можна очікувати на його дієвість і ефективне застосування у реальній практиці оцінок соціального впливу.

Отже, інформаційна складова займає центральне місце у системі взаємодії різних учасників соціального інвестування – забезпечує основу для прийняття рішень, дає підстави для компенсацій, впливає на перерозподіл капіталу. З огляду на таке місце і роль інформаційного забезпечення має бути сформована певна регулятивна рамка. Її призначення полягає, по-перше, у включенні якомога більшої кількості учасників через використання загальних правил та підходів, що розуміють та визнають соціальні інвестори. По-друге, у сприянні широкому розповсюдженню керівних принципів і вимог до даних у різних сегментах ринку, залишаючи при цьому можливість адаптації відповідно до потреб сегменту. Все це має реалізовуватися через призму розвитку інфраструктури, що дозволяє інвесторам легко порівнювати ефективність на основі оцінок соціального впливу.

Крім того, ефектом від створення такої рамки стане розкриття інвесторами даних про соціальні наслідки як частини власного регулярного процесу управління інвестиціями.

Збір надійних даних, відповідна звітність дозволять проводити більш ґрунтовний аналіз соціального інвестування, удосконалювати на цій основі методологію оцінювання соціальних результатів, створюючи підґрунтя для розвитку глобального ринку соціального інвестування. Визнання таких регуляторних рамок у поєднанні з інфраструктурою дозволить інвесторам порівнювати ефективність варіантів та сприяє більш ефективному розподілу ресурсів. Напрямом подальших досліджень має стати розвиток інструментів оцінки, що дозволяли б визначити, наскільки досягається додатковість, кількісно оцінити фінансову цінність соціальних результатів, специфічні вимірювання у всіх сегментах ринку, зберігаючи при цьому відповідність загальним принципам.

Як напрям розвитку ринково-когерентних взаємодій ми пропонуємо запровадження та розвиток фондових інструментів фінансування соціального інвестування.



Наразі розвиток інструментів соціального захисту йде у напрямі поєднання зусиль публічного і приватного секторів для досягнення більшого ефекту від поєднання ресурсів, досвіду, управлінських технологій тощо. Активно використовуються інструменти фінансового ринку, які розширюють можливості підтримки соціального сектору та дозволяють наблизитися до нової моделі економічного зростання.

Ринок соціальних інвестицій є сьогодні досить динамічним. Наразі з'являються інноваційні моделі фінансування, запровадження яких має подвійну мету – соціальну та фінансову, що є конкретним прикладом імплементації завдань інклюзивного економічного зростання. Серед таких типів необхідно зупинитися на облігаціях соціального впливу (Social Impact Bond) – ОСВ.

Облігації соціального впливу – це інноваційний фінансовий інструмент, що дозволяє державним та місцевим органам влади фінансувати найважливіші соціальні програми в умовах жорстких бюджетних обмежень. За оцінками аналітиків розширення загальних обсягів інвестування приватних коштів у найближчі десять років може скласти до 1 трильйона доларів США (Beck L., Schwab C., and Pinedo A., 2016). ОСВ можуть створювати нові потоки фінансування, залучаючи інвестиційний капітал, кошти благодійників у соціально важливі програми. Така ситуація сприяє вирішенню окремих соціальних проблем, а передусім тим, що сприяє стійкому розвитку через адаптацію приватного сектора до нових умов, сприяючи задоволенню суспільних потреб. Наразі використання ОСВ має значний прогрес. Результати представлені у таблиці 5.5.

Зупинимося на організаційно-економічному механізмі функціонування облігацій соціального впливу. ОСВ є формою публічно-приватного партнерства, що фінансує ефективні соціальні послуги через контракт, який базується на результатах (performance-based contract). Через ОСВ приватні інвестиції спрямовуються на розвиток, координацію чи розширення соціальних програм, розвиваючи партнерство центральної (державної,

федеральної), місцевої влади та надавачів послуг (соціальних партнерів), які демонструють високу результативність у наданні якісних соціальних послуг (Barder O., Eccles T. and Littlefield E. (2013), Belinsky, M., 2012).

Таблиця 5.5

## Результати використання облігацій соціального впливу у світі

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість проектів ОСВ	1	0	14	7	7	25	18	17
Кількість країн	1	0	1	5	4	12	8	9
Загальна сума фінансування (тис. дол. США)	6600	0	19892	47428	42350	34304	110807	46345

*Джерело: складено автором за даними (Social Finance)*

Така форма публічно-приватного партнерства дозволяє приватним інвесторам виділити початковий капітал для проектів, які забезпечують соціальні наслідки. Якщо проект буде успішним, інвестори отримають відшкодування капіталу плюс відсотки від уряду, якщо реалізуються облігації соціального впливу, або від благодійного фонду, якщо мова йде про облігації розвитку (social development bonds). При цьому партнери узгоджують суб'єкта, який буде відповідати за оцінку досягнення результатів, в більшості випадків – це незалежна третя сторона. Якщо проект не забезпечує досягнення запланованих результатів, проценти або навіть частина капіталу втрачаються. Дія ОСВ базується на принципі «плати за результат» чи «плати за успіх». Загальна схема реалізації ОСВ подана на рис. 5.8

Тобто ОСВ є контрактом із державним сектором, згідно з яким останній бере зобов'язання оплатити (відшкодувати інвестору вкладені кошти та проценти як винагороду за ризик) покращені соціальні результати, які мають забезпечувати економію державних коштів. Останній аспект є вкрай важливим для розуміння формування зацікавленості усіх сторін-учасників ОСВ. Держава чи місцева влада не просто реалізують благодійну акцію, мова йде про економію бюджетних коштів у майбутньому, формування більш

соціального стабільного середовища, зменшення нерівності, зростання продуктивної зайнятості тощо.

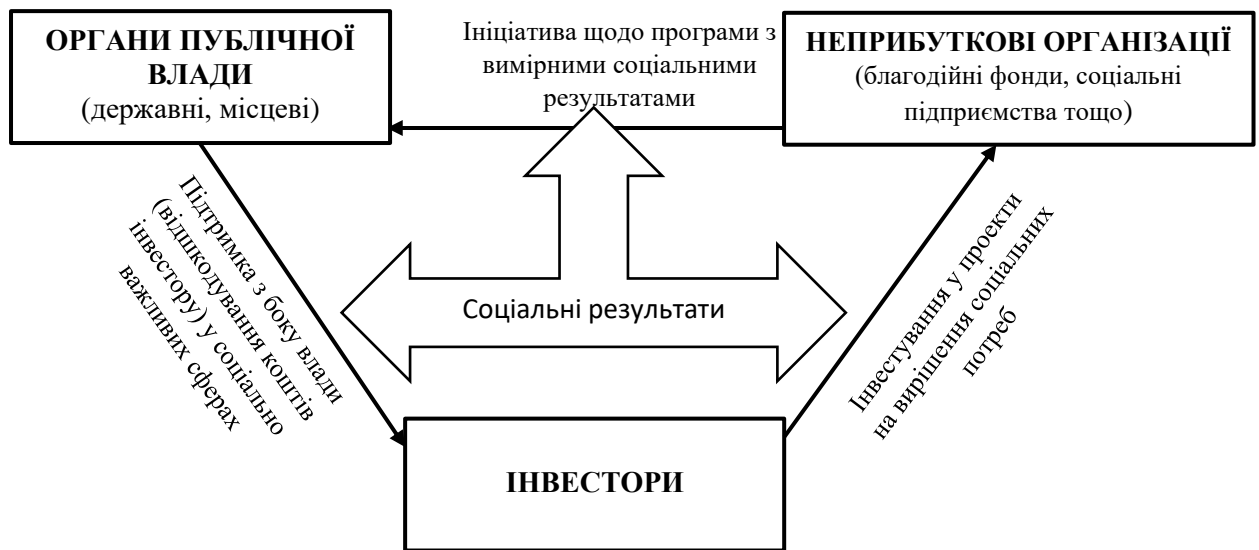


Рисунок 5.8 – Схема реалізації облигацій соціального впливу

Джерело: розроблено автором за (Dear A. et. al., 2016, OECD, 2016b, *Social Impact Bonds*).

У свою чергу інвесторам ОСВ надають можливість отримувати фінансову вигоду, базуючись на соціальних результатах, які забезпечує профінансований проект – проект, що реалізується неприбутковою організацією. Перший випуск ОСВ було здійснено у Великобританії для фінансування реабілітації колишніх ув'язнених з в'язниці Пітерборо та зменшення випадків їх повернення до в'язниці. Благодійна організація «Соціальні фінанси» залучили близько 8 млн. дол. США від 17 інвесторів на фінансування програми (Social Finance). Основна увага була зосереджена на наданні підтримки для реагування на першочергові потреби злочинця та його родини до і після звільнення з в'язниць, включаючи проживання, медичні послуги, підтримку сім'ї, зайнятість та навчання, пільги та фінансові консультації (UNDP).

Донори у свою чергу можуть здійснювати пожертви «з результативним підґрунтям», мається на увазі очевидний соціальний результат, що досягнуто.

Наприклад, для проекту Пітерборо передбачалося повернення інвесторам інвестованих коштів з відсотками в розмірі від 2,5% до 13% Міністерством юстиції, якщо програма зменшить рецидив (повторне потрапляння до в'язниці) принаймні на 7,5% (Social finance).

За сім років функціонування цього інструменту багато країн застосовували його для фінансування соціальних потреб, кількість випусків ОСВ зростає. Як видно з рисунку 5.9, країнами, де облігації соціального впливу набули найбільшого поширення є Великобританія та США. Активними є також країни з соціально орієнтованими моделями ринкової економіки – Швеція, Нідерланди.

Проте якщо аналізувати активність застосування облігацій соціального впливу за сумами інвестицій, то очевидним лідером є США (рис. 5.10). Значні суми інвестує також Австралія. Попри незначну кількість реалізованих проектів сума інвестицій зіставна з Великобританією, яка має значний досвід у реалізації ОСВ.

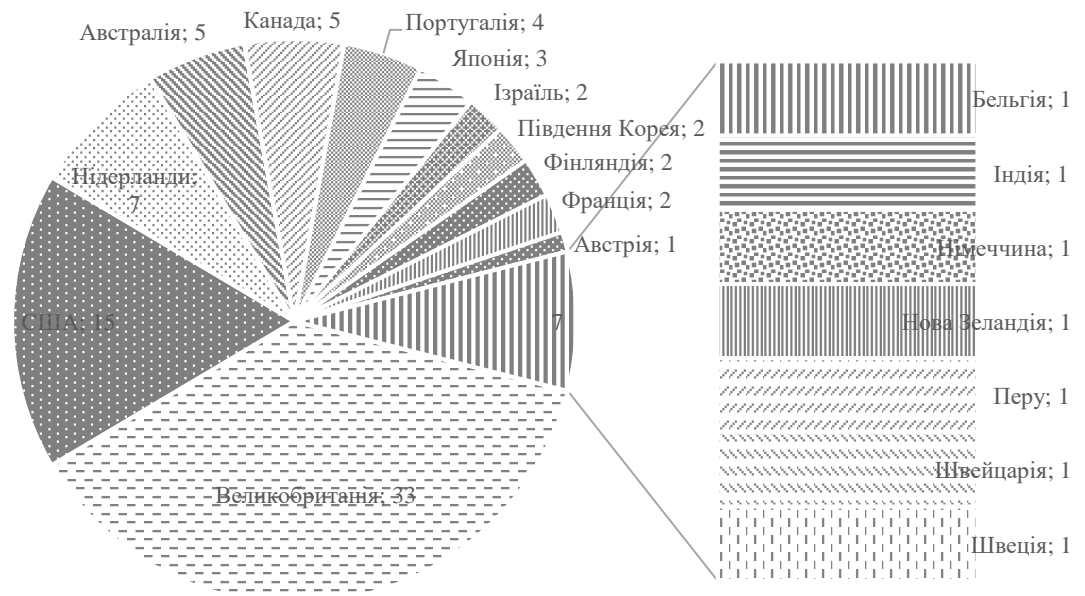


Рисунок 5.9 – Кількість випусків облігацій соціального впливу за країнами станом на 2017 рік

Джерело: складено автором за даними (UNDP)

Отже, має місце зв'язок капіталу і соціальних наслідків розвитку громади, соціальної групи. Важливо, що неприбуткові організації у цій схемі мають певні керівні функції з можливістю самостійно контролювати процес реалізації проекту, визначати, яку суму коштів вони потребують для досягнення своїх цілей за визначені періоди часу.

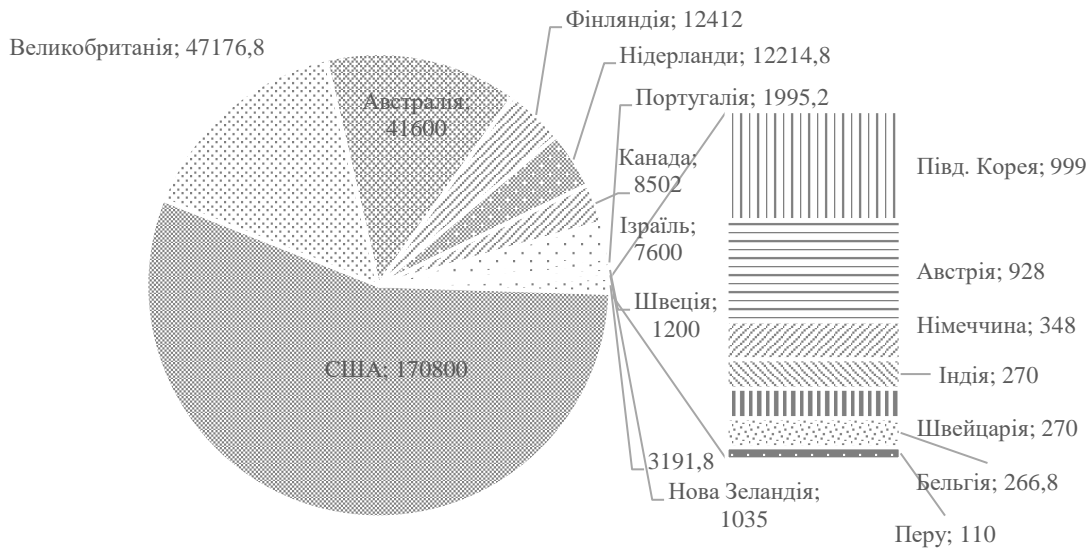


Рисунок 5.10. – Структура інвестицій, реалізованих через облігації соціального впливу за країнами станом на 2017 рік, тис. дол. США  
Джерело: складено автором за даними (Social Finance)

Таким чином, облігації соціального впливу забезпечують гнучкість схем співпраці та переваги від широкого залучення стейкхолдерів, більш ефективний порівняно із традиційними способ розподілу грантових коштів, що може стати додатковою рушійною силою для розвитку соціального сектору з використанням інструментів фінансового ринку.

Основне призначення облігацій соціального впливу – фінансування соціальних послуг, адаптованих до комплексних та індивідуальних потреб. Про застосування цього фінансового інструменту мова йде у разі якщо:

- існують групи населення зі складними потребами, що потребують спеціалізованої допомоги, не охопленої послугами у чинній системі надання соціальних послуг;

- поточні витрати проекту, що пропонується, пов'язані з невизначеними соціальні результатами/наслідками;
- існують високі фінансові та політичні витрати для суспільства і держави, пов'язані з існуванням соціальних проблем, що планується вирішити/зменшити;
- є партнери у соціальному секторі, які можуть надавати ефективні послуги, але є елемент невизначеності щодо того, які результати можуть бути реально досягнуті.

Ключовими характеристиками облігацій соціального впливу можна вважати.

1. Зосередження уваги як на фінансовій, так і на соціальній віддачі.
2. Наявність значущих результатів для вразливих категорій населення, соціально незахищених груп.
3. Реалізація схеми партнерства між постачальниками послуг, владою, інвесторами і посередниками, що має покращити надання соціальних послуг.
4. Вимірювання (оцінювання) результатів, збір відповідних даних, щоб надати інформацію інвесторам щодо виконання умов проекту. Це за певних умов робить доступним інформацію щодо гарних практик.
5. «Налаштування під потреби». Механізм облігацій соціального впливу дозволяє оперативно реагувати на соціальні потреби, не обов'язково пристосовуватися під існуючі універсальні моделі фінансування соціальної підтримки, що загалом забезпечує більшу гнучкість цього інструменту. Це дозволяє використовувати ресурси більш цілеспрямовано, реалізовувати справді нагальні потреби, управляти за пріоритетами.

Описані особливості свідчать, що ОСВ порівняно з іншими формами контрактів мають переваги, зокрема уможлиблюють інновації у сфері управління, стимулюють міжурядове (міжбюджетне) фінансування, сприяють підвищенню обґрунтованості рішень щодо витрат. Облігації соціального

впливу не звільняють владу від виконання своїх функцій у соціальній сфері – бюджетні кошти мають бути сплачені у разі досягнення гарних результатів, які можна виміряти, і інформація за якими надана.

Точність інформації, широкий набір даних щодо фінансування, обов'язковий зворотний зв'язок сприяють підвищенню якості надання соціальних послуг, що фінансуються через облігації соціального впливу. Крім того, широке різноманіття потреб, їх комплексність актуалізує саме такі форми фінансування. Можна очікувати, що великі фонди, що працюють на ринку соціальних послуг, які будуть орієнтуватися на довгострокові надійні моделі фінансування, будуть розширювати практику використання облігацій соціального впливу.

Проте, як і будь-який інноваційний інструмент, облігації соціального впливу пов'язані з низкою проблем, вирішення яких лежить як у теоретичній, так і у нормативній площинах. Узагальнивши аналітичні дослідження цього питання, виокремимо основні проблеми, які стосуються теоретичних аспектів функціонування ОСВ:

1. *Невідповідність назви описаного фінансового інструмента умовам, на яких він функціонує.* Облігація є борговим цінним папером, що передбачає отримання фіксованого доходу, надійність вкладеного капіталу. Тому термін «облігація» для інвесторів є свідченням саме таких умов інвестування їхніх коштів. Отже, потенційні інвестори, які не знайомі з особливостями ОСВ, оцінюючи ці інструменти з традиційних позицій, не приймають рішення на користь такої інвестиції.

Власне ОСВ, як і схожі за характером інші інструменти – облігації, що впливають на розвиток (*development impact bonds*) та облігації екологічного впливу (*environmental impact bonds*) по суті не є облігаціями. І якщо порівнювати ОСВ з традиційними типами цінних паперів, то вони мають більше спільних рис з акціями чи іншими інструментами участі у капіталі. ОСВ передбачають не фіксований, а змінний дохід, який залежить від ступеня досягнення соціальних результатів.

Практика функціонування ОСВ свідчить, що більшість з них є багатосторонньою угодою з виплатами на певних, заздалегідь визначених, умовах. По суті ОСВ можна розглядати як угоду на оплату за виконання зобов'язань чи точніше за досягнення результатів. ОСВ мають схожі характеристики з комерційним кредитом, виплата процентів за яким обумовлена і пов'язана з результатами.

### *2. Складність стандартизації.*

Ключовою рисою облігацій є стандартизовані умови. Враховуючи те, що умови кожного конкретного випуску облігацій соціального впливу є унікальними, які визначаються перемовинами і особистими домовленостями, їх досить важко стандартизувати. А саме стандартизація умов випуску є основою обігу цінного паперу на ринку. Звідси випливає проблема масштабування випусків, доступності для широкого кола інвесторів, а також питання ліквідності.

### *3. Універсальність та потенціал розширення.*

Облігації соціального впливу є інноваційним фінансовим інструментом, що може забезпечити соціальні результати. Сам по собі концептуальний підхід «плата для успіху (плата за успіх)», що лежить в основі ОСВ, є новим у моделях фінансування соціальних потреб. Успіх досягається у тому числі за рахунок об'єднання донорів, соціальних (соціально-відповідальних) інвесторів та некомерційні організації у принципово новий спосіб – навколо соціального впливу. Соціальні наслідки (соціальні результати, соціальний вплив) є основою формування фінансових потоків у цій моделі фінансування. Проте саме цей підхід створює певні труднощі щодо універсалізації ОСВ, реалізації його потенціалу стимулювання інвестицій у некомерційний сектор. І мова не йде про перехід від традиційних моделей фінансування соціальних послуг до ОСВ. Очевидно, що облігації соціального впливу не є універсальним інструментом соціального захисту, вони не можуть замінити чинні моделі фінансового забезпечення соціальних послуг, значну роль у яких буде продовжувати відігравати держава. Проте їх застосування повинно



розширювати потенціал фінансування, чого на разі не спостерігається. Аналітики відзначають нереалізованість потенціалу ОСВ як генератора інвестицій у соціальний сектор та інноваційного і перспективного фінансового інструмента, що спрямований на соціальний вплив. Так, у 2012 році було розпочато близько 12 угод ОСВ, сума за якими склала близько 140 мільйонів доларів США початкових приватних інвестицій. Однак ця сума становить менше 0,01 відсотка від загально річного обсягу доходів і внесків у неприбутковий сектор, що оцінювався у 1,7 трильйона доларів США Social Impact Investment Taskforce (2014).

#### *4. Прогнозованість та доступність для широкого кола інвесторів.*

Описані труднощі обігу облігацій соціального впливу зумовлюють обмежену доступність цих фінансових інструментів – попри усі переваги, вони не є широко доступними для широкого кола інвесторів. По суті функціонують індивідуальні інструменти – пропонуються лише приватні розміщення, що обмежуються акредитованими та інституційними інвесторами.

На ОСВ не поширюються вимоги щодо публічної звітності, а отже, дані щодо соціальних наслідків (які власне і визначають рівень її дохідності) не повідомляються. Відсутність структурованих, зіставних даних за тривалий період ускладнює прогнозування параметрів їх обігу. Проте описана складність має більш складне підґрунтя, а саме – вимірність соціальних наслідків.

#### *5. Вимірювання соціальних результатів.*

Оцінювання соціальних результатів реалізації ОСВ є досить складним завданням, що потребує подальшого опрацювання, особливо щодо перспектив розвитку соціальних інвестицій. Необхідно усвідомлювати, що здатність виміряти соціальний вплив, стає вирішальним фактором життєздатності проекту, умовою його розгляду, та підґрунтям для зацікавленості інвесторів. Є проекти чи програми, соціальні наслідки яких досить очевидно можуть отримати грошову оцінку (проекти щодо працевлаштування – зниження рівня безробіття у певній групі тощо), але є й такі, за якими провести грошову оцінку

досить складно або неможливо через специфіку самих результатів, та через період, за який можливо їх оцінити (зниження дитячої смертності, підвищення рівня відвідуваності шкіл дітьми у певному віці, тощо).

Як один із варіантів вирішення цієї проблеми може бути «випробувальний проект» – виділення грантових коштів соціальному партнеру на розроблення засобів вимірювання соціальних результатів. Це дозволить більш обґрунтовано формувати пропозиції для фінансування, здійснювати більш надійні оцінки та створити інформаційну базу для розвитку цього інструменту.

Наразі є досвід реалізації програм через ОСВ для задоволення різних типів соціальних потреб (таблиця 5.6).

Таблиця 5.6

Структура облігацій соціального впливу за соціальними потребами  
за період 2010-2017 рр.

Соціальні потреби		2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Усього
Дорослі з комплексним и потребами	N					1			1
	S					928			928
Діти та добробут сім'ї	N		1	2	3	1	1	3	11
	S		4029	16168	3684	4000	11200	8380	47461
Кримінальна юстиція	N	1		2	1		3		7
	S	6600		23100	18000		5992		53692
Освіта та захист дитинства	N			1	1	2	3	1	8
	S			7000	16900	409,2	2979	554,5	27842,7
Навколишнє середовище та стійкість	N						1		1
	S						25000		25000
Здоров'я	N					2	4	5	11
	S					3366	37588	9100	50054
Допомога безхатченкам	N		2		1	8	3		14
	S		3168		3500	11322	24800		42790
Розвиток трудових ресурсів	N		10	2	1	11	3	7	34
	S		12632,4	1160	266,8	14278,8	3248	25276	56862

N - кількість проектів S загальна сума

Джерело: складено автором за даними (Social finance)

Очевидно, що для окремих проектів необхідні досить тривалі терміни аби забезпечити повну оцінку результатів. Потрібно визначити, що працює на досягнення результату, а що необхідно удосконалювати у подальшому. Без ґрунтовної методології оцінювання соціального впливу реалізація потенціалу ОСВ у повній мірі неможлива. Тому розвиток цієї методології може стати своєрідним каталізатором інвестицій у соціальний сектор через механізм облігацій соціального впливу.

Вважаємо, що застосування ОСВ як фінансового інструменту для підтримання розвитку соціального сектора України має гарні перспективи, оскільки основною перевагою ОСВ є гнучкість та можливість вийти за традиційні схеми фінансування соціальних послуг.

Дійсно ряд недоліків та труднощів, з якими пов'язана реалізація ОСВ, мають місце, проте більшість із описаного не є недоліками інструменту як такими. Вони швидше стосуються неможливості повноцінної реалізації ОСВ як інноваційного фінансового інструменту в умовах країн з розвиненим фінансовим ринком. Складність універсалізації, невизначеність політики щодо обігу ОСВ, труднощі вимірювання та прогнозування, а отже, привабливість для інвесторів дійсно звужує обіг цих цінних паперів. Проте «втрачені можливості», про які слушно говорять іноземні аналітики та науковці, стосовно вітчизняного фінансового сектора, який наразі знаходиться на етапі становлення, не є актуальними. А ті переваги, які були описані вище, можуть допомогти у вирішенні соціальних завдань, диференційовано підходити до визначення пріоритетності соціальних потреб в умовах дефіциту бюджетних коштів.

Залучення приватного капіталу, як вітчизняного, так і іноземного, є наразі чи не єдиним реальним шляхом вирішення соціальних проблем, особливо з огляду на ситуацію на Сході України.

#### **5.4. Інформаційно-консультативна підтримка в системі державного регулювання соціального сектора України**

Завдання інформаційно-аналітичної підтримки з метою розвитку ринково-когерентних взаємодій та механізмів фінансування соціального сектора може бути реалізоване у декілька способів, зокрема створення рейтингової агенції, яка буде формувати відповідну базу даних щодо соціальних інвесторів, надавачів соціальних послуг тощо. Такий процес уже розпочався у розвинених країнах – почали створюватися некомерційні рейтингові агенції, які почали надавати свої оцінки, – Charity Navigator, Better Business Bureau's Wise Giving Alliance, які наприкінці 2009 р. приступили до розробки пакета комплексних (не лише фінансових, а й соціальних) заходів (Epstein, M. J., Yuthas K., 2014). Інституційні умови функціонування такого типу агенцій мають бути додатково опрацьовані для забезпечення незалежності і об'єктивності оцінок, правового статусу. Пропонуємо основні рекомендації щодо здійснення ними відповідних аналітично-оцінювальних функцій та підготовці рекомендацій для широкого кола стейкхолдерів щодо оцінювання соціальних результатів і впливу.

1. Щодо розбудови ефективної системи менеджменту у організації соціального сектора, виникає питання: як менеджмент може використовувати оцінки у якості інструменти управління? Як саме можна використовувати оцінки соціального впливу для мотивації та контролю? І необхідно зазначити, що великі неприбуткові організації, які працюють на міжнародному рівні, впроваджують інновації щодо розвитку навчання, спільного управління.

До умов, виконання яких забезпечить ефективність, прозорість та подальше застосування оцінок впливу соціального інвестування, пропонуємо віднести такі:

- формування набору чітких цілей;
- розроблення загальної рамки та вибір методів вимірювання;

- збір та накопичення даних;
- перевірка даних;
- аналіз даних;
- звітування за даними.
- прийняття рішення щодо управління інвестиціями за допомогою даних.

Дотримання усіх цих принципів, що базуються на кращих практиках реалізації інвестицій соціального впливу, дозволить інтегрувати їх в управління соціальними інвестиціями на рівні портфеля та конкретними угодами (Social Impact Investment Taskforce, 2014). Саме від того, наскільки дані є істотними, реальними, зіставними і повними залежить перспективи оцінювання соціального впливу. А у цій площині також знаходяться питання підзвітності, прозорості та ефективності – узгодженості методів її оцінювання зі стратегією організації.

У процесі використання ОСВ можуть також поширюватися управлінські інновації, що сприяють досягненню результату

Через соціальні облігації здійснюється передача ризику, пов'язаного із реалізацією соціальних програм і проектів, результати за якими чітко не прогнозовані, від урядових структур до приватних інвесторів. Це відіграє роль високоефективного каталізатора і стимулює інновації. Зменшення фінансових ризиків є як для державних структур, які приймають програму, так і соціальних партнерів (благодійних організацій, фондів тощо), які надають послугу, оскільки соціальні інвестори беруть на себе покриття поточних витрат.

Крім того, облігації соціального впливу можуть стати інструментом підвищення прозорості та підзвітності. Тому базовий прогноз щодо результатів повинен бути строгим, їх зміна статистично значимою. Необхідно враховувати, що до виходу на певні масштаби існує ризик статистичних варіацій у результатах, а також ризик реалізації, ризик втручання у надання послуг тощо. Управління цими ризиками також можна розглядати як

управлінські інновації, що отримують соціальні організації за рахунок реалізації партнерської моделі.

Розроблення загальної рамки оцінювання соціального впливу та розроблення рекомендацій щодо вимірювання результатів та впливу соціальних програм для конкретних стейкхолдерів

Питання вимірності результатів реалізації соціальних програм та заходів сьогодні все частіше піднімається як академічною спільнотою, так і практиками. Зарубіжний досвід свідчить, що наразі витрати на оцінювання в середньому складають близько 10% бюджету програми (проекту). Причому частка витрат на проведення оцінювання у загальному бюджеті проекту не є стабільною – для великих фондів вона як правило менша, ніж для невеликих. Однак дослідження свідчать про зростання кількості благодійних фондів і організацій, які збільшують суми витрат на оцінку результатів та впливу (Twersky F., Arbretton, A., 2014). Стосовно українських реалій, де наразі домінують бюджетні механізми реалізації соціальних програм та заходів, а приватний капітал не має інституційно організованої структури надання соціальних послуг, розроблення методології оцінювання соціальних результатів є вкрай актуальним. Адже наразі з'являється багато інноваційних інструментів фінансування соціальних інвестицій, які безпосередньо прив'язані до соціальних результатів.

Саме тому досить значні напрацювання представлені у цій царині щодо виміру довгострокового впливу (Hehenberger L., et. al., 2013; Social Impact Investment Taskforce, 2014), структурування результатів соціальних програм (Belinsky M., 2012; Cohen, Sir R., 2011), розроблення методів оцінки різних за масштабом заходів (Twersky F., & Arbretton A., 2014). Однак інституційні зміни у соціальному секторі національної економіки, які зараз особливо активізувалися, потребують ґрунтовної методологічної бази для вимірювання соціальних результатів, особливо з позиції формування ефективного інструментарію державного управління.

Наразі відбуваються процеси інституціоналізації інвестицій соціального впливу. Серед цих процесів необхідно особливо зупинитися на тих, що визначають тенденції у розвитку цього сегменту інвестування. Це зокрема: розвиток ринкових механізмів інтерналізації зовнішніх ефектів, конвергенція ринку соціальних інвестицій (інвестицій соціального впливу чи просто інвестицій впливу – *impact investment*), інституціоналізація фінансових оцінок.

*Ринкові механізми інтерналізації зовнішніх ефектів.*

Зараз більш ніж будь-коли раніше компанії стикаються з необхідністю урахування наслідків їх роботи, що виникають за межами сфери їх діяльності, а саме наслідки для суспільства та довкілля. Не можна поки що говорити, що ці зовнішні ефекти відіграють істотну роль при прийнятті більшості інвестиційних рішень. Однак фактом є те, що інституційні інвестори все більше зазнають витрат від зовнішніх ефектів. Витрати, пов'язані із зовнішніми ефектами, часто не відображаються у фінансовій звітності компаній, однак вони можуть бути значними за розміром. Так, у 2008 році очікувані екологічні витрати від глобальної діяльності людини склали 6,6 трлн. дол. США, що дорівнює 11% глобального ВВП (Twersky F., & Arbretton A., 2014). Ці цифри змушують збільшувати переоцінювати результати, які раніше не приймалися до уваги і не враховувалися в економічних розрахунках. Попри витратність процедури вимірювання зовнішніх ефектів, багато респондентів погоджуються, що наявність та оприлюднення цих даних може посилити компанію.

*Конвергенція ринку* означає поступове наближення ринку інвестицій соціального впливу до основних ринків капіталу, застосування властивих їм прийомів оцінки, інструментів фінансування тощо. Проявляється це у збільшенні числа інвесторів, що бажають інтегрувати інвестиції соціального впливу у свої портфелі. У результаті цього зближення створюється можливість розширити використання інвестицій соціального впливу, однак за певних умов. По-перше, виникає потреба розвитку класифікації інвестицій, чіткого розмежування інвестицій соціального впливу та інших типів інвестицій. По-

друге, постає завдання розроблення та інтеграції методів оцінювання довгострокових наслідків інвестицій (impact) у традиційні процедури прийняття інвестиційних рішень. Лише доступна інформація може спростити входження нових зацікавлених інвесторів. По-третє, розроблення механізмів зменшення ризиків, пов'язаних з можливим неправильним визначенням інвестицій впливу чи параметрів їх оцінювання. Вирішення цих питань лежить у площині розвитку методології вимірювання, оцінювання соціального впливу.

*Інституціоналізація фінансових оцінок.* Зростаюча потреба у інформації щодо інвестицій соціального впливу стимулює розвиток підходів до кількісної оцінки їх фінансової цінності. Саме розвиток ринкових інструментів інвестування викликає таку потребу, адже ефективність ринків капіталу тим вище, чим краще усі сторони можуть кількісно визначити та узгодити фінансові характеристики товару.

Основною складністю у процесі досягнення бажаного рівня поінформованості є те, що розрахунок вартості чи повернення інвестицій соціального впливу часто обмежується нематеріальним характером більшості результатів, з якими пов'язані ці інвестиції, а також значними ресурсами, необхідними для кількісної оцінки відповідних результатів, що може стати фінансовим тягарем для організації, яка реалізує проект.

Отже, кількісні оцінки є необхідними для зростання ринку, адже більш глибоке розуміння фінансової цінності, що може бути створена через довгострокові соціальні наслідки, допоможе збільшити участь нових інвесторів. Зрештою, більш глибоке розуміння суспільного впливу інвестицій може полегшити монетизацію результатів, а також відбирати більш ефективні рішення.

Наразі формується тенденція до збільшення витрат на оцінювання – у 2011 році середній річний бюджет для вимірювання соціального впливу склав трохи більше 63 тис. євро у порівнянні з 18 тис. євро у 2010 р. (Twersky F., Arbretton A., 2014).



Саме тому розроблення інструментарію вимірювання результатів соціальних інвестицій у контексті забезпечення ефективного державного управління соціальними видатками повинно стати поряд з іншими обов'язковими у розробленні процедурами створення ринку соціальних послуг, розвитком нових моделей публічно-приватного партнерства. Усвідомлення важливості якісних підходів до вимірювання соціальних результатів дає імпульс учасникам до пошуку, узагальнення та удосконалення кращих практик оцінки, адже правильний вимір соціального впливу забезпечує:

- формування цінності для усіх зацікавлених сторін-учасників (інвесторів, представників третього сектора (громадських організацій, благодійних фондів тощо), посередників, політиків тощо);
- мобілізацію більшого за обсягом капіталу для збільшення соціального впливу;
- прозорість та відповідальність щодо досягнення передбачених результатів.

Усе це у сукупності диктує потребу у розробленні методології оцінювання: зростаючі потреби забезпечення прозорості та відповідальності перед надавачами фінансових ресурсів, потреби у доказовій базі результативності соціальних програм, яка б дозволила більш обґрунтовано приймати рішення щодо фінансування, в тому числі за рахунок бюджетних коштів. Саме ці потреби формують сучасні тенденції у оцінюванні соціального впливу, серед яких відзначимо такі :

- формування великих масивів даних (Big Data) та розвиток цифрової інфраструктури для оцінювання;
- стандартизація соціальних результатів, формування спільних систем вимірювання, узгодження принципів, методів та інструментів оцінки;
- актуалізація вартісних показників ефективності соціальних програм і проектів;

– диференційованість оцінок – оцінки як соціальних результатів (для окремих громадян, соціальних груп, категорій тощо), так і соціального впливу (спільноти або суспільства в цілому).

Узагальнивши напрацювання щодо реалізації адекватної та ефективної оцінки соціального впливу виділимо такі загальні принципи, дотримання яких можна розглядати як стандартизацію процедур оцінювання:

1. Принцип відповідальності за соціальні наслідки. Тобто прийняття цієї відповідальності як загальної цінності має бути здійснене усіма учасниками процесу інвестування. До певної міри цей принцип щодо інвестицій соціального впливу можна розглядати на рівні з принципом раціональної поведінки інвестора для оцінювання ефективності інвестицій, оскільки він є основою для прийняття рішень щодо інвестицій цього типу.
2. Принцип поширення кращого досвіду у вимірюванні соціального впливу – в оцінюванні інвестиційного портфелі, угод, практики діяльності установ третього сектора (соціальних підприємств, фондів, благодійних організацій тощо). В ідеалі, вплив має стосуватися довготермінових соціальних та екологічних переваг, які виникають від інвестицій.
3. Постійне удосконалення методології оцінювання через вивчення передового досвіду та кращих практик, і на цій основі формування інфраструктури даних, що дозволить застосовувати відповідні методи оцінки.

Отже, виникає завдання узгодження систем вимірювання соціального впливу зі стратегією та місією організації, поєднуючи це з розробкою системи управління. У цьому випадку вимірювання (методологія, її узгодженість) є не менш важливою, ніж результати, які вимірюються. Хоча процедури, які мають на меті формування довіри з боку спільнот і стейкхолдерів: консультації, спільне визначення цілей і показників, їх моніторинг із залученням третьої сторони є безумовно важливими. Але результати оцінювання у цьому випадку

більш доцільно розглядати як звітність, а не власне результати діяльності організації.

Базові принципи оцінювання різних за характером та терміном соціальних наслідків зумовлюються структуризацією процесу реалізації проекту, яка традиційно застосовується усіма стейкхолдерами. Мова йде про так звану логічну модель Twersky F., & Arbreton A. (2014), W.K. Kellogg Foundation (2004). Як удосконалення цієї моделі для цілей оцінювання соціальних інвестицій запропоновано ланцюг цінностей впливу (Impact Value Chain), який поєднує традиційну послідовність з фінансовими характеристиками.

Базовим принципом вимірювання результатів соціального інвестування є їх поділ залежно від характеру цих результатів та терміну їх отримання на «вихід», «результат» і «вплив» (рис. 5.11).



Рисунок 5.11– Структуризація процесу управління соціальними інвестиціями на основі ланцюга цінностей

Джерело: побудовано автором на основі (Twersky F., Arbreton, A. (2014), W.K. Kellogg Foundation, 2004)).

Ресурси, що залучаються до реалізації проекту (людські, фінансові, матеріальні тощо) означені як «вхід», дозволяють генерувати діяльність, яка і має втілюватися у різних за характером, терміном спостереження та методами вимірювання «продуктах» – «вихід», «результат» і «вплив». Традиційно «вихід» розглядають як безпосередні продукти, послуги, що є прямим наслідком реалізованої діяльності, який відчутний та може бути оцінений одразу після реалізації проекту. «Результат» як правило розуміють як зміни або наслідки для окремих людей чи навколишнього середовища, які випливають із наданих продуктів чи послуг. Тобто «результат» можна охарактеризувати як середньострокові наслідки реалізації проекту.

І нарешті «вплив» характеризує довгострокові наслідки (тривалий вплив) для суспільства чи навколишнього середовища, які випливають із досягнутих результатів. Тобто, коли мова йде про вплив, розуміють також дії інших учасників, які працюють у цій сфері, а також можливі непередбачувані (неочевидні) наслідки.

Така структурованість процесу реалізації інвестицій дозволяє розподілити стратегічні та тактичні завдання, а також інтегрувати віддалені результати («вплив») у рішення щодо управління інвестиціями. Саме тому рекомендації щодо виміру соціального впливу стосуються не стільки підрахунку конкретних показників (індикаторів) впливу, скільки виявлення та корегування (де це можливо) факторів, що змінюють цей вплив – довгострокові наслідки реалізації проекту.

Структурування у такий спосіб процесу інвестування вимагає чіткого поділу учасників, адже завдання щодо вимірювання можуть по-різному ставитися для різних категорій зацікавлених осіб – з різним рівнем деталізації, пріоритетності, стратегічної орієнтованості.

Сучасні дослідження відзначають зростання уваги до вимірювання довгострокових наслідків (соціального впливу). Проте соціальні інвестори все ще зосереджуються на вимірюванні «виходу» чи на «результатів», більше ніж тривалих наслідків. Завдання щодо формування дієвої системи вимірювання

соціальних наслідків у більшості випадків (84%) засновані на вимірах прямих наслідків реалізованої діяльності (виходу) (Twersky F., Arbretton, A., 2014: 20). Така ситуація є об'єктивним відображенням різних завдань, що стоять перед різними учасниками процесу інвестування.

Традиційно виділяють три види учасників:

- первинні учасники – ті, хто бере безпосередню участь у русі капіталу;
- постачальники, що обслуговують первинних учасників, – постачальники основних послуг, а також ті, хто надають інформацію щодо результатів,

- «екосистемні учасники» – ті, хто намагається розширити поле вимірювання впливу. До цієї групи можуть бути віднесені держава, органи місцевої влади, великі благодійні фонди, масштаб діяльності яких не обмежується однією країною чи сферою.

Виникає питання: яким учасникам необхідно оцінювати результативність (ефективність) своєї діяльності на основі кожного виду результатів? Кому передусім має бути адресована інформація щодо оцінки найбільш масштабних та тривалих наслідків – соціального впливу? Якщо мова йде про вимірювання впливу, то чи доцільно ставити такі завдання для окремої соціальної організації-надавача послуг?

При вирішенні цих питань необхідно враховувати особливості визначення результатів кожного типу. Очевидно, що найбільш складним є вимірювання саме довгострокових наслідків. Складність кількісного виміру соціального впливу зумовлена передусім такими особливостями:

- широкий діапазон цілей, які досягаються відповідним проектом/програмою, що фактично унеможлиблює уніфікацію процедур вимірювання;

- кумулятивний характер соціального впливу – після отримання безпосередніх та середньострокових результатів за окремим проектом інші, реалізовані у цій царині, проекти також мають власні результати. Об'єктивним є «нарощення» цих результатів, посилення та доповнення за рахунок інших

проектів, реалізованих у цьому або суміжних напрямках. Це дає підстави говорити про складність або навіть непрогнозованість соціального впливу конкретного проекту;

– залежність результатів від співпраці між окремими учасниками проекту, що з одного боку може створювати синергетичний ефект, а з іншого ускладнює вимірювання впливу.

Саме через ці причини, а також через значну витратність процедури, вимірювання впливу не є повністю інтегрованим у процес прийняття інвестиційних рішень: 53% опитаних ніколи або лише іноді беруть до уваги соціальну ефективність перед виділенням фінансування (Twersky F., Arbreton, A., 2014: 21). Тому для унормування процедур та витрат виміру соціального впливу традиційно розглядається на двох рівнях: перший – рівень інвестора (соціальні інвестори, філантропи тощо), другий – рівень соціальної організації-об'єкта інвестування.

В основі вимірювання соціальних результатів повинні лежати напрацювання, що наразі існують в управлінні інвестиціями соціального впливу. Їх вивчення і розширення дозволить сформувати якісний інструментарій оцінювання, сприяти підвищенню ефективності роботи, покращенню результатів, сформувати розуміння відповідальності часників механізму фінансування. Повинна бути розроблена загальна рамка процесу оцінювання, тону наступним етапом досліджень і розробок у цій сфері має стати визначення принципів оцінки, структурування завдань для проведення оцінки, формування моделі оцінки.

*Стимулювання до покращення надання соціальних послуг.*

Фінансування соціальних видатків бюджетним коштом через розгалужену мережу закладів та установ часто призводить до зниження результативності фінансування через відсутність гнучкості, оперативності у вирішенні проблем, належної співпраці тощо. Тому фінансування із «єдиного центру» (*central pool of funding*), яке забезпечується через ОСВ, є більш ефективним, сприяє заохоченню до спільної роботи. При цьому фонди

дотримуються пріоритетності фінансування, що дозволяє зацікавити бюджетні організації до співпраці та досягти кращої дисципліни у фінансуванні.

*Рекомендації щодо оцінювання для конкретних стейкхолдерів*

Розвиток соціального сектора сьогодні залежить від багатьох факторів, проте визначальним є співпраця різних зацікавлених сторін (стейкхолдерів). У цьому аспекті важливими є такі питання: вибір спільної оціночної бази (спільної мови), узгодженого способу комунікацій, готовність надавати інформацію і знаходити спільне рішення, навіть, якщо це буде вимагати додаткових ресурсів. Інструментами такого узгодження можна вважати показники соціальної цінності, зокрема соціальної рентабельності інвестицій. Проте, попри зростаючу актуальність та розробку цієї проблеми залишається багато запитань щодо самої методології розрахунку. У цій площині постають як теоретичні питання – розуміння сутності поняття «соціальна рентабельність», так питання методичного характеру – фінансові оцінки факторів, які не мають грошового вираження, включення в оцінку принципово різних результатів – короткострокових та довгострокових.

Використання соціальної рентабельності інвестицій (SoPI – SOPI) в управлінні інвестуванням налаштовує на розуміння результатів, дає орієнтири для покращення діяльності, в тому числі виявляє перспективні сфери, де організація може досягти більшого прогресу. Крім того, SoPI можна вважати основою спільної мови – інформативність отриманих оцінок сприяє розвитку відносин між партнерами (різними групами стейкхолдерів). Попри певну суперечливість цього показника, він може слугувати перспективним інструментом розвитку бізнесу.

Соціальна рентабельність інвестицій традиційно розглядається у двох площинах:

- оціночна, яка проводиться ретроспективно і ґрунтується на фактичних результатах;

- прогнозна – на етапі планування майбутнього проекту прогноз відображає, яка соціальна цінність буде створена, якщо діяльність відповідатиме очікуваним результатам. Прогнозні значення особливо корисні для того, щоб показати, як інвестиції можуть максимізувати соціальний вплив.

Насправді СоРІ є дієвим інструментом управління тоді, коли використовуються як прогнозні, так і фактичні оцінки, оскільки прогноз є основою для структури отриманих результатів, це гарантує відповідність системи збору даних для проведення повного аналізу в майбутньому, коли буде необхідно опрацьовувати фактичні дані.

Ключовим у концепції соціальної рентабельності є широке охоплення результатів діяльності, урахування таких типів результатів, які не включаються у традиційну оцінку, хоча ці результати «опрацьовуються» в економічній (грошовій) оцінці. Тому тими, хто використовує цей показник є організації, діяльність яких орієнтована на соціальний чи екологічний контекст, і відповідні розрахунки є не просто додатковою процедурою чи складовою підзвітності. Ці розрахунки є складовою інформації для потенційних інвесторів. За своїм змістом показник соціальної рентабельності є комплексним – включає інформацію щодо економічних, соціальних та екологічних результатів, і процес його розрахунку включає тематичні дослідження, опрацювання інформації щодо якісних, кількісних показників, фінансову інформацію (Bhatt B.,2013; A Guide to Social Return on Investment, 2012).

Тому розрахунок соціальної рентабельності являє собою поетапно розподілений процес, де кожен етап є необхідним і важливим для загального результату. Традиційно виділяють шість етапів:

1. Визначення основних зацікавлених сторін (стейкхолдерів), а також оцінка масштабів майбутньої діяльності (програми, проекту, заходів).  
Остання складова дозволяє визначити чіткі межі елементів, які



необхідно включити в аналіз CoPI, хто має бути задіяний у цьому процесі.

2. Визначення та структурування результатів. Передбачає формування логічної моделі результатів – окреслення вхідних ресурсів, безпосередніх результатів (виходу) та середньострокових результатів. Цей процес доцільно реалізовувати у взаємодії із різними групами стейкхолдерів аби досягти більш ефективного результату та дійти узгодження щодо майбутніх дій.
3. Підтвердження результатів, визначення їх цінності. На цьому етапі проводиться пошук даних, щоб проілюструвати, що результати дійсно будуть мати місце. На основі зібраної інформації визначається цінність результатів.
4. Встановлення впливу (довгострокових результатів для суспільства, громади, спільноти). На основі зібраної інформації, що підтверджує результати, їх грошової оцінки, аналізуються фактори, які не відносяться до досліджуваного проекту – ті складові впливу, які могли б відбутися в будь-якому випадку, ті, що виникли внаслідок інших чинників, внески інших учасників ринку.
5. Розрахунок показника CoPI. Групується усі вигоди та витрати, безпосередній розрахунок показника та аналіз його чутливості.
6. Звітування, використання та впровадження. Етап, що як правило не розглядається як основний, хоча його значення є суттєвим. На цьому етапі має відбуватися обмін інформацією, особливостями оцінок із стейкхолдерами, впровадження гарних практик у свою діяльність, а також верифікація звітів (NEF, 2008a; NEF,2008b; Nicholls J., 2007, What is Social Value).
7. Коректність розрахунків означає здійснення «чистої» оцінки, визначивши, що б сталося у випадку, якщо би відповідний захід не був реалізований. Для вирішення цього задання пропонується

враховувати чотири фактори, які можуть мати як позитивний, так і негативний вплив.

*Дедвейт* (deadweight) можна розглядати як принцип аналогічний принципу «з проектом і без проекту», який традиційно застосовується для оцінки інвестиційних проектів як складова оцінки бізнесу. Тобто дедвейт – це оцінка результатів (традиційно у відсотках), які б мали місце у разі, якщо програма не була б реалізована. Bhatt B. (2013: 56) зазначає, що найпростішим способом розрахунку дедвейту є вивчення тенденції індикатора, що дає можливість з'ясувати, чи існує різниця між тенденцією до початку діяльності та тенденцією після. Будь-яке збільшення тренду після початку діяльності можна використовувати як індикатор зростання результату внаслідок певної активності.

Визначення дедвейту є необхідним для розуміння важливості результату, на який орієнтується організація, – у разі високого значення дедвейту, результат не можна вважати суттєвим.

*Атрибуція* (attribution) – це процес оцінювання внеску у загальний результат інших учасників (організацій, органів управління чи окремих осіб), які працюють у цій сфері. Атрибуція також розраховується у відсотках – як частка загального результату, що належить іншим організаціям. Визначити її розмір досить складно, проте важливо з точки зору розуміння причетності інших учасників. Саме через складність з атрибуцією виникають труднощі, що традиційно впливають на кінцеві розрахунки, зокрема:

– віднесення до частин інших учасників виплат, що йдуть за рахунок інвестицій у проект (вхідних ресурсів), що призводить до подвійного рахунку – результати зменшуються двічі;

– надмірна зосередженість на оцінюванні атрибуції відволікає ресурси, проте точна їх оцінка початково не була метою оцінювання цього фактору. Важливо, щоб організація могла відокремити власний вплив від впливу інших учасників;

– через схожість атрибуції з оцінкою дедвейту, методологічно досить складно чітко розділити їх підрахунки, тому подвійне вирахування (атрибуція-дедвейт) також може спостерігатися (Wood C., 2010).

*Зміщення* (Displacement) як один із компонентів впливу характеризує оцінку негативних аспектів програми і означає, скільки результатів, що мали місце внаслідок реалізацію програми, створили негативний вплив на інші потенційні результати. Програма може мати «зміщення», якщо її учасники отримують вигоди за рахунок інших груп, наприклад щодо працевлаштування. Оцінка зміщення не є обов'язковою складовою у кожному аналізі CoPI, проте її присутність у описаній методології акцентує увагу на можливості існування негативних наслідків, що змушує організації більш ретельно ставитися до розробки стратегії та механізмів її реалізації аби збільшити чисті позитивні результати.

*Затухання* (*drop-off*), або нетривалість результатів, як складова оцінки впливу передбачає, що результати діяльності (програми, проекту, заходу) не можуть підтримуватися протягом тривалого періоду часу. Цей компонент зазвичай розраховується зменшенням залишкового рівня результату наприкінці кожного року на фіксований відсоток. У довгостроковій перспективі необхідно формувати систему управління, яка дозволить вимірювати це поточне значення більш точно.

Загальна схема визначення соціальної рентабельності інвестицій подана на рис. 5.12.

Дійсно, перелічені фактори є важливими для оцінювання соціальної цінності. Проте, на наш погляд, поза увагою лишилася така особливість оцінки соціального впливу як синергетичний ефект, створений від участі конкретної організації, адже для окремих галузей, таких як освіта, можна говорити про спільний додатковий результат – додатковий до суми внеску окремих учасників. Тим більше, коли мова йде про тривалий вплив, наявність цього компонента може збільшувати стійкість програми і тим самим подовжити вплив.



Рисунок 5.12 – Загальна схема оцінки соціальної рентабельності інвестицій

*Джерело: розроблено автором*

Тому вважаємо за доцільне ввести такий додатковий фактор як «синергізм». Розуміючи складність його оцінювання, можна говорити про коригування атрибуції. Проте синергізм як фактор впливу є, на нашу думку, важливим для усвідомлення поєднання зусиль для отримання справді тривалого позитивного довгострокового результату. Тому ми пропонуємо розрахунок соціальної рентабельності проводити з урахуванням цього ефекту синергізму:

$$CoPI = \frac{ЗСР \times DW \times A(S) \times D \times Doff}{ЗВР}, \quad (5.4)$$

Де  $CoPI$  – соціальна рентабельність інвестицій, %;

$ЗСР$  – загальна оцінка соціальних результатів, гр. од.;

$DW$  – дедвейт, %;

$A(S)$  – атрибуція з урахуванням синергізму, %;

$D$  – зміщення, %;

$Doff$  – затухання, %;

ЗВР – загальна вартість ресурсів, необхідних для реалізації проекту, гр. од.

Як і для традиційної рентабельності інвестицій для СоРІ використовується процедура дисконтування як зіставлення різночасових грошових оцінок (цінностей). Основною проблемою його використання в оцінюванні соціальної рентабельності є традиційний недолік дисконтування – провокування так званого шот-термізму. Це ускладнює прийняття рішення, адже пріоритетність завжди залишається за пропозиціями, які забезпечують найбільш швидкий результат. Для більшості соціальних чи екологічних проектів, де власне в оцінці мова йде про довгострокові результати, проблематично конкурувати за ресурси з такими пропозиціями. Інструментом, що безпосередньо впливає на оцінки є ставка дисконтування. Її визначення є одним із найбільш дискусійних питань в аналізі. Теоретично це питання досліджувалося як вітчизняними так закордонними. На практиці використовуються різні ставки з різним обґрунтуванням. Окремі рекомендації надає Світовий банк, керівні установи держав, що опікуються певним колом питань. Так, Міністерство фінансів Великобританії опублікувало додаткові рекомендації щодо перерозподілу національного багатства між поколіннями де поряд із звичайною ставкою дисконтування рекомендована нижча за розміром – 3%, яка усуває пріоритетність швидких результатів (A Guide to Social Return on Investmen, 2012).

Наразі проблема обґрунтування ставки дисконтування для відповідних оцінок перебуває в стадії розгляду. Є нагальна необхідність вироблення додаткових рекомендацій. При цьому важливо, по-перше, сформулювати дійсно узгоджену рамку оцінки, по-друге, не нівелювати мету визначення соціальної цінності загалом, і соціальної рентабельності зокрема – сприяти визнанню неекономічних результатів фактором прийняття інвестиційних рішень.

Крім того, елементом СоРІ-аналізу є аналіз чутливості, який передбачає зміну розрахункового значення залежно від коливання включених в оцінку елементів. Тут корисними є традиційні підходи до аналізу чутливості.

Ідеологія соціальної вартості полягає у тому, щоб залучення стейкхолдерів було максимальним. Тому розрахунки не є кінцевим пунктом аналізу. Етап звітності і впровадження є вкрай важливим, адже передбачається не просто доведення отриманих значень до стейкхолдерів, а спільне обговорення, пошук узгодженої точки зору. Організація, що працює з аналізом СоРІ, має бути готова до повторного перегляду розрахунків та звітів.

Особливу складність безумовно створюють питання, що не мають однозначного тлумачення. Серед таких – грошове вираження неекономічних факторів (задоволеність, досвід тощо). У цьому аспекті особливої актуальності набувають комунікації у різних формах – обговорення, спільний пошук, пояснення припущень тощо. Більш детальна інформація надається у цьому випадку зацікавленим сторонам – якісні, кількісні та фінансові аспекти, виокремлюються переваги, які швидше за все не буде, від тих, які будуть мати місце, але не можуть бути підтверджені. Така практика з одного боку формує узгодженість, а з іншого – допомагає удосконалити майбутні оцінки, поширити гарний досвід щодо аналізу СоРІ.

Отже, узгодженість досягається через поінформованість. СоРІ націлена на формування підзвітності та прозорості перед зацікавленими сторонами. Тому розширення формату комунікацій є складовою забезпечення процесу узгодження інтересів різних груп стейкхолдерів. Це має стати одним із елементів стандартизації процесу оцінки. У перспективі розроблення відповідних стандартів і рекомендацій допоможе удосконалювати процедури внутрішнього управління в організаціях публічного сектора та методи збору даних.

#### *Удосконалення оцінок та звітності*

Як уже зазначалося, наразі публічний сектор стикається з безпрецедентним зменшенням фінансування внаслідок скорочення економіки.

У світлі надзвичайних бюджетних обмежень керівники, як з боку державного управління, так і з боку приватного сектора приділяють більш ретельну увагу оцінюванню справжньої віддачі, вартості, що створюються, при виділенні фінансових ресурсів на вирішення проблем соціального характеру. Це об'єктивно підвищує зацікавленість у розвитку існуючої методології оцінювання соціальної цінності. Теоретична суперечливість та методологічна складність визначення соціальної цінності викликають потребу у формуванні узагальнених рекомендацій, які б могли використовувати передусім представники третього сектора.

З точки зору регулювання сфери соціальних послуг, заохочення притоку приватного капіталу на рівні уряду та місцевому рівні, на рівні окремих організацій та соціальних підприємств виникає потреба у дієвому інструментарії вимірювання соціальної цінності. Тому розуміння та управління цією більш широкою цінністю стає все більш важливим, як для державного, так і для приватного секторів.

Поширеною як у державному, так і у приватному секторі є методологія соціальної рентабельності інвестицій (Social Return on Investment – SROI) або Стандарти звітності та інвестицій впливу (Impact Reporting and Investing Standards – IRIS). Проте невирішеними залишається ряд практичних питань, які потребують методологічного опрацювання, зокрема, які з існуючих методологій є найбільш прийнятними для вітчизняного соціального сектора на нинішньому етапі? Чи можливе існування універсального підходу до вимірювання соціальної цінності? Які альтернативні підходи до вимірювання соціальної цінності можуть бути корисними для покращення загальних стандартів соціальної звітності?

Вітчизняні дослідження соціальної цінності стосуються передусім соціології і права. Економічні аспекти аналізу соціальної цінності залишаються поза увагою вітчизняних науковців.

Соціальна цінність є категорією, що набуває значного поширення для характеристики результативності інвестування поза фінансовою площиною.

Попри це наразі не сформовано єдиного усталеного визначення соціальної цінності. Вона введена як інструмент аналізу для більш визначення ширшого нефінансового впливу програм. Мова йде про добробут окремих спільнот (громад), категорій, суспільства чи довкілля. Ці результати вводяться у площину аналізу інвестицій через соціальну цінність, тому що їх важко оцінити кількісно. Тобто цінністю визнається група результатів певної діяльності, які неможливо кількісно визначити, підрахувати та порівнювати. Вважаємо, що саме з цих причин визначення, які пропонуються окремими організаціями чи науковими колами, зосереджуються переважно на аспектах вимірювання соціальної цінності, на заглиблюючись у сутність. Найбільш поширеними підходами до оцінювання соціальної цінності є соціальна рентабельність інвестицій CoPI і Стандарти звітності та інвестицій впливу (IRIS). З огляду на популярність соціальної рентабельності більшість визначень даються саме через призму цього показника.

Так, за Bhatt V. (2013) соціальна рентабельність інвестицій (CoPI) фінансово відображає значення соціального та екологічного впливу, який було створено. Цей показник дає змогу зіставити соціальну вигоду з вартістю інвестицій, тобто пропонується загальна основа для вивчення того, як відбуваються зміни в результаті реалізації програми (проекту).

Інше джерело Nef (2008) визначаючи соціальну цінність через CoPI зазначає, що останній є аналітичним інструментом для вимірювання набагато ширшої концепції вартості. Вона включає в себе соціальні, екологічні та економічні витрати та вигоди у прийнятті рішень. Так проведені дослідження показали, що на кожен інвестований фунт стерлінгів у навчальну програму для колишніх правопорушників було створено 10,5 фунтів стерлінгів соціальної цінності (Bhatt V., 2013). Перелік конкретно означених визначень соціальної цінності можна доповнити. Проте пропонуються більш загальні визначення, які не передбачають зв'язок із конкретними параметрами. Згідно з Guide to Social Return on Investment (2012) соціальну цінність розуміють як кількісне значення відносної важливості, що люди надають змінам, які вони



відчувають. При цьому акцентується увага, що не усі складові соціальної цінності можуть мати грошове вираження, оскільки не всі зміни можна оцінити на основі ринкових цін, тому в оцінці необхідно акцентуватися на думці тих, кого торкається діяльність конкретної організації, конкретний проект тощо.

Отже, можна підсумувати. Сутнісне розуміння соціальної цінності лежить у площині функціонування конкретного учасника (комерційний сектор, сектор управління (державного місцевого) чи так званий третій сектор). Різноманітність пояснюється особливістю їхніх цілей та умов діяльності. Нинішня актуалізація питань виміру соціальної цінності пояснюється як діями урядів, так і розвитком соціального підприємництва. Проте реальна готовність відповідних організацій до впровадження вимірників соціальної цінності, наприклад СоРІ, як критерію прийняття рішень, є досить низкою. Проблема пов'язана з можливістю адекватно оцінювати весь комплекс результатів, що створює організація.

Проте протиріччя полягає у тому, що повне упровадження соціальними організаціями оцінок соціальної вартості гальмується через складність та ресурсовитратність, але з іншого боку розширення діяльності третього сектора, інституціоналізація соціального інвестування, конвергенція ринку вимагає таких оцінок. Зростання ринку, наявність конкуренції за фінансові ресурси вимагає виміру цінності соціальних результатів організації, адже вони демонструють важливість вашої роботи для усіх стейкхолдерів: донорів, інвесторів, державних установ партнерів чи співробітників. Тому зупинимося більш детально на методології окремих (найбільш поширених) вимірників соціальної вартості. Першим із них є соціальна рентабельність інвестицій.

Поняття «соціальна рентабельність інвестицій» з'явилося для характеристики досліджень, які використовують методологію рентабельності інвестицій (Return on investment – ROI), але враховують більш широкий перелік надходжень та інвестицій інвестиції, що не мають кількісного фінансового вираження), соціальні покращення. В процесі удосконалення

самого підходу соціальної рентабельності інвестицій був розроблений стандартизований підхід, який вперше запропонував Фонд розвитку підприємництва Робертс. Зовсім недавно організація Social Value (Великобританія) розширила практику використання CoPI та розробила відповідне керівництво.

Як і для традиційної рентабельності інвестицій, показник CoPI може використовуватися і для прогнозних, і фактичних оцінок, на його основі можна визначати напрями підвищення ефективності інвестицій у широкому контексті. У розрахунок CoPI закладено урахування думки стейкхолдерів, тобто соціальна рентабельність інвестицій прилаштовує фінансові вимірники до усіх складових впливу, що визначені стейкхолдерами, в тому числі тих, які не мають ринкових цінностей. Отже, соціальна рентабельність інвестицій розглядають як заснований на певних принципах метод вимірювання соціальної та/або екологічної цінності місії у зіставленні з ресурсами, вкладеними у її досягнення.

Сім принципів, дотримання яких дозволяє більш прозоро та зрозуміло здійснювати та оцінювати власну діяльність, доносити інформацію щодо результатів:

1. *Залучення зацікавлених сторін.* Мається на увазі інформування щодо вимірювання: повідомляти, у який спосіб вимірюється результат, як проводяться оцінки та ураховуються у соціальній цінності.

2. *Розуміння змін, що відбуваються.* Передбачається чітке пояснення того, як відбуваються зміни, їх оцінка за допомогою зібраних доказів, враховуючи як позитивні, так і негативні зміни, як очікувані, так і непередбачувані наслідки.

3. *Визнання цінністю справді важливих речей.* Приймаючи рішення щодо розподілу ресурсів між різними варіантами, необхідно усвідомити цінність зацікавлених сторін. Тобто цінність визначається відносною важливістю різних результатів, перевагами зацікавлених сторін.

4. *Урахування лише суттєвого.* Цей принцип передбачає визначення того, яка інформація та докази повинні бути враховані, щоб надати реальну та чесну картину, аби стейкхолдери могли зробити обґрунтовані висновки щодо впливу відповідної програми.

5. *Не охоплювати неосяжного.* Означає необхідність зосереджуватися та відповідати лише за те, що знаходиться в межах діяльності організації, дій, пов'язаних з конкретною програмою, проектом. Тобто при вимірюванні впливу важливо не претендувати на відповідальність за те, що могло статися в будь-якому випадку.

5. *Прозорість* – необхідність демонструвати базу, на якій аналіз може вважатися точним та коректним, доносити інформацію та обговорювати її із зацікавленими сторонами.

7. *Верифікація результату* передбачає забезпечення відповідної незалежної гарантії щодо результатів .

Очевидно, що дотримання усіх принципів є досить складним і потребує відповідної кваліфікації та інструментарію з боку організацій соціального сектора, впровадження практики незалежних оцінок соціальних наслідків та результатів. Тому потреба в інвестиціях для розвитку такого «функціоналу» соціального сектора повинна бути визнана та запропоновані механізми вирішення цього завдання. На нашу думку, враховуючи рівень розвитку благодійності (філантропії), зрозумілою стає роль регуляторів (державних органів) – визначити загальні принципи оцінки та загальні рекомендації, які можуть бути певним стандартом у цій сфері.

На відміну від традиційної рентабельності інвестицій соціальна рентабельність переходить від оцінки результатів (безпосередніх та середньострокових) до вимірювання впливу (довгострокових наслідків) проекту, програми або соціальної організації (рис. 5.9). Саме цей аспект і є найбільш складним, адже довгостроковий вплив на суспільство чи окрему громаду формується з різних джерел, а не лише конкретною організацією, яка здійснює оцінку. Тобто певні зміни за тривалий період зумовлені низкою

факторів, включаючи діяльність інших організацій третього сектору, державного сектору або загальноекономічні зміни.

Отже, коректність розрахунків означає здійснення «чистої» оцінки, визначивши, що б сталося у випадку, якщо би відповідний захід не був реалізований. Для вирішення цього задання пропонується враховувати чотири фактори, які можуть мати як позитивний, так і негативний вплив.

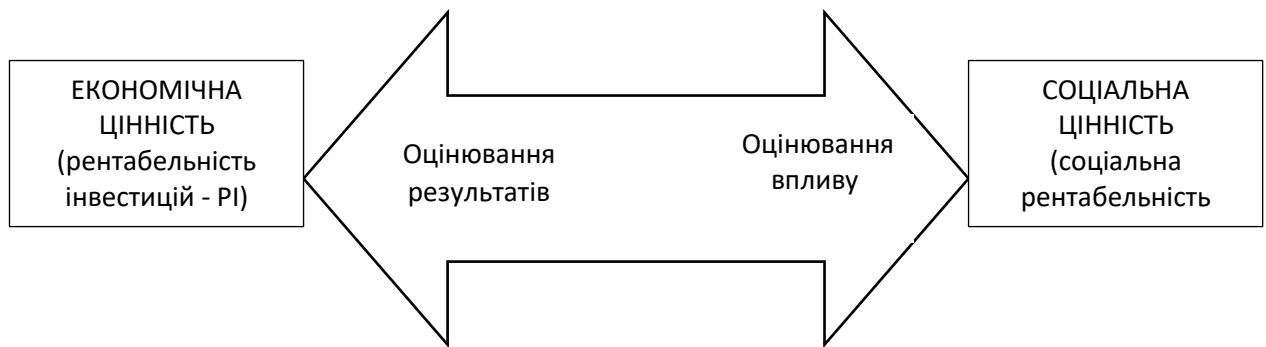


Рисунок 5.13 – Зміна акцентів у вимірюванні результатів для оцінки соціальної цінності

*Джерел: розроблено автором*

Отже, визначення результатів (короткострокових, довгострокових) та факторів, що на них впливають складає основу майбутнього розрахунку соціальної рентабельності інвестицій Інший підхід до вимірювання соціальної цінності – Стандарти звітності та інвестицій впливу (IRIS) використовуються для визначення, вивчення та звітування щодо соціальних, екологічних та фінансових показників капіталу, що використовується для здійснення інвестицій впливу (impact investment). Вони були започатковані у 2008 році Фондом Acumen (Acumen Fund) та Фондом Рокфеллера (the Rockefeller Foundation), і зараз її очолює Глобальна мережа інвестицій впливу (Global Impact Investing Network – GIIN).

IRIS надає базу соціальних, екологічних та фінансових показників, їх стандартні визначення, що допомагає організаціям вдосконалювати поточний аналіз ефективності. Вона є безкоштовною для організацій, які вирішили запровадити ці стандарти. Цей метод стандартизує способи, за допомогою яких підприємства використовують дані, щоб інформувати зацікавлених

сторін (в тому числі інвесторів впливу) про свій соціальний та екологічний вплив.

Індикатори IRIS деталізуються за такими категоріями, які широко охоплюють різні аспекти впливу (Bhatt B., 2013):

- опис організації – показники, які зосереджені на місії організації, операційній моделі та розташуванні;
- опис продукту – показники, що описують продукти та послуги організації та цільові ринки;
- фінансові показники – традиційні фінансові показники;
- операційний вплив – показники, що описують політику організації, працівників та екологічну ефективність;
- вплив продуктів діяльності – показники, які описують ефективність та досягнення цілей через продукти діяльності чи послуг організації.

Як інформаційна платформа IRIS орієнтується на потреби багатьох стейкхолдерів. Вона є корисною саме як джерело уніфікованої інформації, оскільки IRIS дозволяє порівнювати ефективність окремих компаній, які її прийняли. Через ці стандарти поєднуються організації соціального сектора з одного боку та інвестори, які поряд з фінансовими показниками цікавляться та включають у прийняття рішень нефінансові показники. Тому досвід використання Стандартів звітування та інвестицій впливу є корисним саме з огляду на створення комунікаційної платформи.

Узагальнюючи усі пропозиції, ми пропонуємо наступний перелік принципів, на яких доцільно формувати методологію оцінювання соціальної цінності, з урахуванням того, що вона може бути покладена в основу певних стандартів:

- пропорційність – навантаження (ресурсне, інформаційне, фінансове), пов'язане із здійсненням організацією оцінок, повинно відповідати масштабам та характеру її діяльності, а також можливість залучення ресурсів усіх стейкхолдерів до проведення оцінки;

- гнучкість – можливість обирати методи оцінки та зіставлення результатів відповідно до цілей організації, її масштабу та сфери діяльності;
- диференційованість – широкий підхід, який може бути використаний різними за характером діяльності організаціями та дозволяє отримувати відповідні оцінки для усіх стейкхолдерів (регулюючих органів, донорів, інвесторів, бенефіціарів);
- універсальність – підходи та інструменти оцінки повинні бути стандартизовані, аби спростити процедуру та усунути необхідність оцінювати результати з нуля та зменшити тягар для організацій.

Розроблення стратегії розвитку соціального сектора вимагає розвитку та конкретизувати описаної концепції розрахунку соціальної цінності, обґрунтування того, які інструменти стимулювання інвестицій, об'єднання представників третього сектора та приватного капіталу є ефективним для збільшення соціальної цінності. Формування універсального та досяжного стандарту вимірювання соціальної має стати одним із найбільш пріоритетних у переліку завдань.

*Довгостроковий вплив соціальних програм: загальні підходи до оцінювання і регулювання*

Окремі дослідники зазначають, що з розвитком так званої стратегічної філантропії підходи до виміру зміщуються у бік більш довгострокових оцінок – від оцінок «по факту» до оцінок ефективності стратегії. Стратегічні аспекти оцінювання передбачають зосередження уваги саме на соціальному впливі. Проте у Ebrahim, A., & Rangan, V. K. (2010: 3) виникає питання щодо доцільності його оцінювання, оскільки виміряти «суттєві чи тривалі зміни в житті людей, викликані певною діяльністю чи серією дій» досить складно.

Наразі дискусії щодо вимірювання впливу зводяться до діаметрально протилежних рекомендацій – від потреби надавати чіткі кількісні оцінки соціального впливу, до обґрунтувань неможливості надати такі оцінки, оскільки діяльність у соціальному секторі є до певної міри унікальною чи

надто залежною від контексту, тому неможливо сформувати стандартну рамку оцінювання.

Зупинимось на підходах, які наразі пропонуються у сфері оцінювання соціального впливу, що стосується довгострокових результатів програм (social impact). Неприбуткові організації часто стикаються з конкуруючими вимогами від різних зацікавлених сторін: спонсорів, бенефіціарів, регуляторів та інших стейкхолдерів. І сьогодні уже можна говорити, що потреба розробки методології оцінювання саме соціального впливу як довгострокових наслідків реалізацій соціальних інвестицій визначається зростаючими потребами розвитку цього сегменту інвестування, а саме:

1. Стратегічні оцінки – орієнтир для інвесторів, отже, можливе розширення інвестування потребує інформаційної бази для прийняття рішень
2. Удосконалення підходів о менеджменту всередині самих організацій соціального сектора, які реалізують соціальні програми
3. Формування регулюючої політики на державному та міждержавному рівні.

Проте необхідність впровадження відповідних стратегічних оцінок у практику усіх організацій соціального сектора є досить дискусійним питанням. Узагальнюючи дослідження з цієї проблематики, виділимо основні труднощі, що виникають у вимірювання соціального впливу.

#### *1. Проблема визначення*

Досить складно дати єдине і однозначне визначення соціальному впливу, оскільки він буде специфічним для різних типів інвестицій, а тим більше для конкретних проектів. З огляду на різноплановість цілей, напрямів діяльності та можливостей організації досить складно говорити про стандарти, що рекомендовано застосовувати усім. Мова може йти швидше про диференційований підхід до оцінювання – для одних важливим і необхідним є вимірювання довгострокових наслідків, а для інших – доцільно обмежитися лише середньостроковими результатами.

## *2. Необхідність вимірювання впливу у ланцюгу.*

Завдання вимірювання трансформується у завдання узгодження. Узгодження передбачає, що система вимірювання (оцінки) результатів діяльності соціальної організації має узгоджуватися з її місією, а також тими завданнями, які дійсно є досяжними з огляду на масштаб, ресурси та можливості збору, акумулювання інформації щодо досягнення результатів. У іншому випадку система оцінювання може створити додаткове навантаження на обмежені ресурси і не буде ефективним інструментом менеджменту.

Умовою, за яких варто говорити про доцільність формування системи вимірювання соціального впливу, є належність організації до так званих «екосистемних акторів» (Social Impact Investment Taskforce, 2014). У цьому випадку організація повинна мати можливість здійснювати достатній контроль над результатами. У реальній практиці більшість організацій зазвичай не мають змоги здійснювати такий контроль. Окремі некомерційні організації, зокрема ті, що намагаються впливати на інституційне та політичне середовище, швидше за все зможуть виміряти проміжні результати (outcomes) або продемонструвати «вплив» на політичні рішення. Переважна більшість організацій готові оцінювати та мають відповідний інструментарій щодо безпосередніх результатів їх діяльності (вихід – output), що чітко демонструє причинно-наслідкові зв'язки між їх діяльністю та результатами.

## *3. Проблема розширення масштабу і сфери діяльності.*

Організації соціального сектора можуть реалізувати повноцінну процедуру вимірювання у разі розширення контролю за довгостроковими результатами. Це може бути реалізовано у два способи: перше – через розширення масштабу діяльності (надання комплексних соціальних послуг, розширення партнерських стосунків), друге – освоєння суміжних сфер, що призведе до розширення сфер, у яких працює організація. Виконання цього завдання вимагає проведення постійного моніторингу та аналізу результатів у різних сферах, що досить складно реалізувати організації самостійно.



Для вирішення цього питання можна вивчати і застосовувати напрацювання корпоративного сектора, де розроблено ґрунтовні підходи до оцінки політики розширення. Проте у соціальному секторі є певні особливості, зокрема на масштаби соціального сектора може впливати державна політика та політика на міждержавному рівні, розвиток ринків капіталу, зміна регуляторних підходів, формування мережі для співробітництва, поява нових сфер в економіці тощо. Але ризики, які виникають з розширенням масштабу, також необхідно враховувати у процесі прийняття рішень. Це і відхід від місії – втрата основного фокусу, зниження соціальної ефективності, недосягнення синергетичного ефекту.

#### 4. *Методологія оцінки соціальних показників*

Розвиток соціального сектора за останні десятиліття, що проявляється передусім у зростанні соціально спрямованих інвестицій, а отже, провокує розвиток методології оцінювання соціальних результатів.

У міжнародному середовищі можна говорити про досвід використання логічних моделей, варіації яких включають логічний аналіз структури, вимір результатів і оцінку впливу. Вони були доповнені експериментальними і квазіекспериментальними підходами до оцінювання, такими як випадкові контрольні дослідження. Подальший розвиток цих підходів через картографування результатів, зворотний зв'язок з вибірковими учасниками, моніторинг та оцінку участі, розвиток системи планування тощо сьогодні складають методологію оцінювання соціального впливу.

Проте чи не найбільш популярними є кількісні індикатори такі як соціальна рентабельність інвестиції (*social return on investment – SROI*) та соціальна цінність (*social value*). Ґрунтовний аналіз цих підходів цікавий передусім менеджерам некомерційних організацій (організацій соціального сектора), оскільки може створити підґрунтя для прийняття рішень.

## Висновки до розділу 5

Результати проведеного аналізу стану розвитку соціального сектора національної економіки свідчать про необхідність формування цілісної стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки. Базуючись на теорії інституційних змін, обґрунтовано необхідність урахування у процесі державного регулювання соціального сектора національної економіки залежності від попереднього шляху розвитку, вертикальної та горизонтальної узгодженості інституційної структури.

Аналітична складова, в основі якої лежить багатовимірність як основа концепції інклюзивного економічного зростання, сформована виходячи з результатів досліджень розвитку соціального сектора національної економіки, базуючись на статистиці національних рахунків та інших складових національної системи статистики. Запропоновані у роботі показники формують основу для комплексних оцінок ефективності на макроекономічному рівні. Подальший розвиток цієї складової вимагає удосконалення статистичних систем, систем оцінювання соціальних результатів, довгострокового соціального впливу, що визначено як окремий напрям реалізації стратегії державного регулювання.

Операціональна складова (рівень окремих агентів) характеризує систему взаємодій, що формуються між різними інституційними одиницями НЕ (сектором загального державного управління, домогосподарствами, неприбутковими організаціями, суб'єктами фінансового ринку та іншими представниками комерційного сектора, асоціаціями, соціальними підприємствами). У цій складовій запропоновано виділяти два типи взаємодій, : ринково-когерентні (взаємодії, що базуються переважно на ринкових формах та механізмах, куди залучені суб'єкти комерційного сектора як повноцінні стейкхолдери) та суспільно-когерентні (взаємодії, що базуються переважно на неринкових формах та механізмах, основними стейкхолдерами у яких виступають суб'єкти соціального сектора). Результатом взаємодій обох типів є досягнення як соціального, так і економічного (комерційного)

результату, проте у різному співвідношенні. Політика державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки має бути збалансованою щодо реалізації заходів, спрямованих як перший, так і на другий тип взаємодій.

Для подальшого розроблення інструментів стимулювання взаємодій, у роботі розроблено класифікацію моделей взаємодії стейкхолдерів в процесі реалізації програм та заходів, що мають на меті вирішення соціальних завдань: 1) за широтою залучення стейкхолдерів (моносекторальна, розподілена); 2) за характером фінансових відносин (боргова, філантропічна, модель громадського інвестування, модель, заснована на власному фінансуванні, модель умовно-власного фінансування/інвестування); 3) за характером підтримки з боку донорів/інвесторів (організаційна, фінансова, інформаційна, комплексна); 4) за походженням капіталу (публічна, приватна, змішана).

Як напрям державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки запропоновано підходи розвитку соціального інвестування, що передбачає розширення взаємодії бізнесу і організацій соціального сектора національної економіки (передусім неприбуткових) при реалізації соціальних програм і проектів. Воно забезпечує перехід від інститутів перерозподілу до інститутів стимулювання, узгодження інтересів широкого кола стейкхолдерів. Виокремлено основні характеристики, що притаманні соціальному інвестуванню, як інституту підтримки соціального сектора.

Представлено організаційно-економічний механізм функціонування облігацій соціального впливу як форми публічно-приватного партнерства, що фінансує ефективні соціальні послуги через контракт, який базується на результатах та поєднує зусилля публічного і приватного секторів для досягнення більшого ефекту від об'єднання ресурсів, досвіду, управлінських технологій тощо. Описані особливості свідчать, що ОСВ порівняно з іншими формами контрактів мають переваги, зокрема уможливають інновації у

сфері управління, стимулюють міжурядове (міжбюджетне) фінансування, сприяють підвищенню обґрунтованості рішень щодо витрат.

Як напрям державного регулювання розвитку ринково-когерентних взаємодій у соціальному секторі національної економіки запропоновано інструменти інформаційно-консультативної підтримки з метою розвитку ринково-когерентних взаємодій та механізмів фінансування соціального сектора, оскільки інституційні зміни у соціальному секторі національної економіки потребують ґрунтовної методологічної бази для вимірювання соціальних результатів.

Доведено, що в основі вимірювання соціальних результатів повинні лежати напрацювання, що наразі існують в управлінні інвестиціями соціального впливу. Їх вивчення і розширення дозволить сформувати якісний інструментарій оцінювання, сприяти підвищенню ефективності роботи, покращенню результатів, сформувати розуміння відповідальності часників механізму фінансування. Запропоновано основні рекомендації щодо здійснення відповідних аналітично-оцінювальних функцій та підготовці рекомендацій для широкого кола стейкхолдерів щодо оцінювання соціальних результатів і впливу, обґрунтовано загальні принципи, дотримання яких можна розглядати як стандартизацію процедур оцінювання, сформовано рекомендації щодо оцінювання для конкретних стейкхолдерів соціального сектора національної економіки.

## ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення і нове вирішення наукової проблеми, що полягає у розвитку відомих і розроблення нових теоретико-методологічних підходів до державного регулювання інституційних трансформацій у соціальному секторі національної економіки в контексті гармонізації економічного розвитку та соціального прогресу відповідно до концепції інклюзивного зростання.

За результатами дисертаційного дослідження зроблено такі висновки:

1. Результати аналізу дозволили виділити загальні тенденції розвитку НЕ різних країн: зростання ролі людського капіталу в умовах формування економіки знань, зміна структури зайнятості населення, зміна інститутів освіти та конвергенція вищої освіти тощо. Це є свідченням зміни економічної ролі соціального сектора у національній економіці, що вимагає зміни підходів до його державного регулювання. Теоретичним базисом державного регулювання соціального сектора національної економіки визначено концепцію інклюзивного економічного зростання, відповідно до якої таке регулювання доцільно розглядати як складову структурної політики держави, що спрямована на підвищення потенціалу інклюзивного економічного зростання у довгостроковій перспективі шляхом зменшення трансакційних витрат, розширення пропозиції соціальних послуг з боку суб'єктів соціального сектора, розвитку соціального підприємництва, зростання продуктивної зайнятості через розвиток кооперативних форм підприємництва.

2. Соціальний сектор національної економіки доцільно розглядати за інституційною побудовою та функціональною структурою, як складову національної економіки, що поєднує у собі сукупність економічних відносин між різними типами інституційних одиниць національної економіки щодо виробництва, обміну та розподілу суспільних благ за умови, що учасники цих відносин зорієнтовані на досягнення соціальних цілей (створення соціальної цінності) та мають інституційні обмеження щодо розподілу прибутків.

3. На основі дослідження концепту інституційної якості та узагальнення теоретичних підходів до розуміння ролі та місця соціального сектора у національній економіці інституційну якість соціального сектора національної економіки запропоновано визначати як комплексну характеристику його здатності забезпечувати надання соціальних публічних послуг тієї якості, яка відповідає визначеним державою соціальним гарантіям (стандартам), здатності інститутів соціального сектора національної економіки адекватно реагувати на зміни векторів суспільно-економічного розвитку, узгодженості структури інститутів соціального сектора з чинною інституційною структурою національної економіки загалом, здатності швидко трансформувати цю структуру без втрати динамічної стійкості.

4. Результати емпіричного аналізу якості соціальних послуг для 25 країн світу засвідчили наявність прямого зв'язку між індексом якості соціальних послуг та ВВП на душу населення. За індексом якості соціальних послуг виявлені несуттєві розбіжності між країнами, тоді як за показником соціально-економічної віддачі функціонування соціального сектора національної економіки країн відрізняються досить суттєво, що пояснюється різним обсягом та структурою витрат, що спрямовуються для досягнення відповідної якості соціальних послуг. Зростання якості соціальних послуг може бути забезпечене через перерозподіл наявного обсягу фінансових ресурсів відповідно до пріоритетів ДР, до яких за результатами аналізу віднесено здатність соціального сектора національної економіки забезпечити подовження середнього строку життя та збереження належного рівня здоров'я населення, а також подальшого працевлаштування за результатами освіти.

5. За результатами емпіричного аналізу встановлено наявність та оцінено швидкість конвергенції інституційної якості соціального сектора національної економіки країн з різними соціально-економічними моделями. За індексом якості соціальних послуг не підтверджена наявність як умовної, так і безумовної бета-конвергенції, навпаки доведена дивергенція країн щодо якості надання соціальних послуг. Результати аналізу інституційних

вимірників інклюзивного економічного зростання засвідчили наявність конвергенції з незначною швидкістю (менше 3% на рік) лише за рівнем соціальної єдності. Результати аналізу економічної конвергенції, проведеного за 2000-2010 рр. та 2000-2018 рр., засвідчили наявність конвергенції, темпи якої є незначними, причому на довшому періоді аналізу швидкість є меншою: 6,1% на рік протягом 2000-2010 рр. та 2,8% на рік протягом 2000-2018 рр. Отже, орієнтація на збільшення ВВП як ключового економічного результату є недостатньою для досягнення інклюзивного економічного зростання, збереження моделей надання соціальних послуг не дозволить Україні вийти на рівень якості, досягнутого країнами інших груп з вищим значенням індексу якості соціальних послуг.

6. Дослідження відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки та індикативного ВВП-розриву на душу населення на основі 19 індикаторів розвитку для 20 країн дозволило виявити основні чинники, що зумовлюють індикативне значення ВВП-розриву для кожної країни, що аналізувалися. Зокрема, для України цим чинником є рівень розвитку соціальної інфраструктури. Середнє значення відносного рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки по групі країн, до якої входить Україна, складає 0,37, що є майже удвічі більшим, ніж для інших груп країн.

7. Аналіз залежності відносного рівня втрати потенціалу розвитку СС НЕ та його складових від економічних (ВВП на душу населення країни, економічна нерівність), інституційних (якість базових інститутів) та соціальних факторів (рівень бідності) у країні виявив, що вплив рівня економічного розвитку країн та типу становлення інститутів на відносний рівень втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки не є статистично значущим, вплив соціального фактору (рівня бідності) є прямим, отже, зростання бідності буде зумовлювати втрату потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки. Отримані результати є підтвердженням репрезентативності запропонованого показника відносного

рівня втрат потенціалу розвитку соціального сектора національної економіки як індикатора результативності його державного регулювання.

8. Перевірка гіпотези, що якість соціальних послуг прямо залежить від базових інститутів, оцінених на основі індикаторів ефективності державного регулювання, а також від економічної нерівності та рівня економічного розвитку країни, засвідчила, що не усі із включених у дослідження базових інститутів, оцінених відповідним індикатором ефективності державного регулювання мають статистично значущий вплив на розвиток соціального сектора національної економіки країн. Зокрема не підтверджено вплив на індекс якості соціальних послуг таких індикаторів як «підзвітність державних органів», «політична стабільність» та «контроль корупції». За індикаторами «верховенство права» і «якість державного регулювання» встановлено статистично значущий прямий вплив на індекс якості соціальних послуг, що можна вважати підтвердженням комплементарності базових інститутів та інститутів соціального сектора національної економіки та свідченням необхідності удосконалення системи публічного менеджменту та формування якісного правового середовища.

9. Регулювання соціального капіталу повинно базуватися на триалістичності його сутнісних ознак: як інституту, як фактору продуктивності та як суспільного блага. Методологічна функція соціального капіталу як драйвера інклюзивного зростання національної економіки впливає із його здатності трансформувати інституційні імпульси у ресурс, використання якого призводить до зростання економічних результатів функціонування національної економіки.

10. Емпіричний аналіз зв'язку між динамікою економічного зростання та динамікою складових соціального капіталу, оцінених на основі індексів соціального розвитку на основі даних 20 країн засвідчив, що темпи економічного зростання позитивно впливають на рівень інклюзії меншин. За цим індикатором вплив є найбільш сильним, що пояснюється розширенням економічних можливостей для більшого рівня інклюзії в результаті



економічного зростання. Виявлена обернена залежність між темпами економічного зростання та ступенем участі у місцевих добровільних об'єднаннях та рівнем міжособистісної безпеки та довіри, що свідчить про економічну раціональність поведінки індивідів – реакція раціонального індивіда, який у період економічного спаду шукає додаткові ресурси для отримання вигід через розвиток взаємодії, кооперації тощо. Результати аналізу також свідчать про тісний зв'язок між зміною складових соціального капіталу та показниками економічної нерівності. Від'ємне значення кореляції між соціальним капіталом та рівнем бідності свідчить про втрати національної економіки соціального капіталу внаслідок зростання частки бідних. Спостерігається також прямий зв'язок між ефективністю державного регулювання та усіма складовими соціального капіталу, що підтверджує вплив інституційної детермінанти розвитку на соціальний капітал.

11. Узагальнення теоретичних підходів та результатів емпіричного аналізу дало можливість обґрунтувати концептуальні засади формування стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки, що передбачає створення інституційно-економічного середовища, в якому через розвиток ринково-когерентних та суспільно-когерентних взаємодій забезпечується досягнення економічного зростання із одночасним досягненням соціальних цілей за визначеними таргетами державного регулювання. Стратегічним напрямом державного регулювання інституційних змін соціального сектора визначено поступове зміщення від інститутів перерозподілу доходів до інститутів співучасті.

12. Моделі взаємодії стейкхолдерів в процесі реалізації соціальних програм та проектів запропоновано поділяти: 1) за широтою залучення стейкхолдерів – моносекторальну та розподілену; 2) за характером фінансових відносин – на боргову, філантропічну, модель громадського інвестування, модель, засновану та власному фінансуванні, модель умовно-власного фінансування/інвестування); 3) за характером підтримки з боку донорів/інвесторів – на організаційну, фінансову, інформаційну, комплексну;

4) за походженням капіталу – на публічну, приватну, змішану. Це дає можливість диференційовано підходити до вибору інструментів стимулювання, розширити інформаційне поле щодо оцінювання соціально-економічних результатів та соціального впливу за кожним типом взаємодій, підвищити обґрунтованість прийняття рішень на основі оцінювання ефективності застосування певних форм та інструментів підтримки конкретних типів взаємодій.

13. Інтегральне оцінювання ефективності державного регулювання соціального сектора національної економіки, здійснене шляхом побудови двох моделей для оцінювання відносної ефективності використання інституційного потенціалу соціального сектора національної економіки та фінансових ресурсів, спрямованих у його розвиток, виявило, що для України пріоритетним є розвиток соціальної інфраструктури і механізмів соціального захисту на ринку праці, удосконалення системи фінансування охорони здоров'я. Оцінений резерв потенційного зростання якості соціальних послуг та резерв фінансових ресурсів може бути перерозподілений на реалізацію пріоритетних напрямів державного регулювання соціального сектора національної економіки. За результатами групування країн за рівнем експозиції відносної ефективності використання потенціалу соціального сектора національної економіки та відносної ефективності фінансування соціального сектора національної економіки запропоновано 4 типи стратегій державного регулювання соціального сектора національної економіки: стратегія утримання позицій, стратегія трансформації моделей фінансування з метою підвищення якості соціальних послуг, стратегія оптимізації фінансування для підтримання досягнутого рівня якості соціальних послуг стратегія нарощування як ефективності використання потенціалу, так і ефективності фінансування соціального сектора національної економіки. Для України, що перебуває в цій групі, необхідно суттєво переглянути систему соціального захисту, збільшувати і покращувати якість соціальної інфраструктури, при цьому підвищуючи рівень ефективності витрат.

**СПИСОК ПОСИЛАНЬ**

1. ABD, 2018. Strategy 2030: Achieving a Prosperous, Inclusive, Resilient, and Sustainable Asia and the Pacific <https://www.adb.org/documents/strategy-2030-prosperous-inclusive-resilient-sustainable-asia-pacific>
2. Acemoglu D. Johnson S. Robinson J A., 2005. Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth Handbook of Economic Growth 1A: 386-472.
3. Acemoglu, D., 2009. *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press.
4. Acemoglu, D., and Johnson, S., 2005. Unbundling institutions, *Journal of Political Economy*, 113(5): 949–995.
5. Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. (2010). Regulation and Distrust. 59 p. [online]. Available at: <http://blogs.law.harvard.edu/corpgov/tag/philippe-aghion/>
6. Algan, Y. and Cahuc, P. (2013). Trust, Growth and Well-being: New Evidence and Policy Implications ,IZA Discussion Paper, No. 7464.
7. Amable B. (2016). Institutional complementarities in the dynamic comparative analysis of capitalism, *Journal of Institutional Economics*, 12: 1, 79–103.
8. Anand, R., A., Mishra, S. and Peiris Sh. J. (2013). Inclusive growth: Measurement and determinants; IMF Working Paper, No. 13/135, [online]. Available at: <https://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/EP122.pdf>
9. Andrews M. (2013). The Limits of Institution Reform in Development. Changing Rules for Realistic Solutions. Cambridge and New York : Cambridge University Press, 254 p.
10. Anheier, H. (2010). Social investment. In Anheier H. and Toepler S. ed. *International Encyclopedia of Civil Society*, p. 1427-1429.

11. Anheier, H. K., Krlev, G., Preuss, S., Mildenerger, G. and Einarsson, T. (2014). Theory and empirical capturing of the third sector at the macro level. Deliverable 2.1 of the project: 'Impact of the Third sector as Social Innovation' (ITSSOIN), European Commission – 7th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research.
12. Ansoff H. Igor (1987). The emerging paradigm of strategic behavior. *Strategic Management Journal*. Vol. 8. Issue 8. P. 501-515/
13. Antonescu, D. (2014). Regional convergence – theoretical approaches, MPRA Munich Personal RePEc. Archive, [online]. Available at: [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/60288/33/MPRA\\_paper\\_60288.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/60288/33/MPRA_paper_60288.pdf)
14. Austin J. E., Gutiérrez R., Ogliastrri E., & Reficco E. (2007). Capitalizing on Convergence. *Stanford Social Innvations Rewier*. [online]. Available at: [https://ssir.org/articles/entry/capitalizing\\_on\\_convergence#](https://ssir.org/articles/entry/capitalizing_on_convergence#)
15. Autin, F., Butera, F., eds. (2016). *Institutional Determinants of Social Inequality*. Lausanne: Frontiers Media. doi: 10.3389/978-2-88919-785-9.
16. Bacchiega, A. and Borzaga, C. (2003). The Economics of the Third Sector. In: Anheier H.K., Ben-Ner A. (eds) *The Study of the Nonprofit Enterprise. Nonprofit and Civil Society Studies* (An International Multidisciplinary Series). Springer, Boston, MA
17. Baker, W. (1990). Market Networks and Corporate Behaviour, *American Journal of Sociology*, 96, p. 589 – 625.
18. Balcerzak, A. P. and Pietrzak, M. B. (2015). Quality of Institutions for Global Knowledge-based Economy and Convergence Process in the European Union *Ekonomia*, 42
19. Barder O., Eccles T. and Littlefield E. (2013). Investing in Social Outcomes: Development Impact Bonds. The report of the Development Impact Bond working group, Centre for Global Development & Social Finance, [online]. Available at: <http://www.cgdev.org/sites/default/files/investing-in-social-outcomes-development-impact-bonds.pdf>

20. Barone G., Blasio G. Do institutions affect social capital? Evidence from local electoral rules. [online]. Available at: [http://www.bancaditalia.it/studiricerche/convegni/atti/capitale\\_sociale/Barone-de%20blasio-social-capital\\_10nov2010.pdf](http://www.bancaditalia.it/studiricerche/convegni/atti/capitale_sociale/Barone-de%20blasio-social-capital_10nov2010.pdf)
21. Barro, R. J. and Xavier S. (1992). Convergence. *Journal of Political Economy*, 100(2): 223-251.]
22. Barro, R.J. (2012). Convergence and Modernization Revisited, NBER Working Paper 18295.
23. Bartlett W., Cuřkoviř N., Jurlin K., Nojkoviř A. and Popovski V. (2013). Institutional Quality and Growth in EU Neighbourhood Countries. [online] Available at: <http://www.ub.edu/searchproject/wp-content/uploads/2013/01/WP-5.11.pdf>
24. Bassanini, A., S. Scarpetta and P. Hemmings (2001). Economic growth: The role of policies and institutions: panel data. Evidence from OECD Countries, OECD Economics Department Working Papers, No. 283, OECD Publishing,
25. Beck L., Schwab C., and Pinedo A. (2016). Social Impact Bonds: What's in a Name? [online] Stanford Social Innovation Review By Oct. 12. Available at: [https://ssir.org/articles/entry/social\\_impact\\_bonds\\_whats\\_in\\_a\\_name](https://ssir.org/articles/entry/social_impact_bonds_whats_in_a_name)
26. Belinsky, M. (2012). Social Impact Bonds: Lessons from the Field [online] *Stanford Social Innovation Review*. Retrieved: available at: [https://ssir.org/articles/entry/social\\_impact\\_bonds\\_lessons\\_from\\_the\\_field](https://ssir.org/articles/entry/social_impact_bonds_lessons_from_the_field)
27. Benner C. and Pastor M. (2017). Inclusive Economies Indicators Full Report Rockefellerfoundation [Online], available at: <https://www.rockefellerfoundation.org/report/inclusive-economies-indicators-executivesummary/>
28. Bennett, D., Nikolaev, B., & Aidt, T. (2016). Institutions and well-being. *European Journal of Political Economy*, 45 1-10.
29. Bhatt, B. and Hebb, T. (2013). Measuring Social Value. [online] A Social Metrics Primer. Available at: <https://carleton.ca/3ci/wp-content/uploads/Social-Metrics-Primer-Sept-20-final-2.pdf>

30. Billmeier A. (2009). Ghostbusting: which output really matter? *International Economics and Economic Policy*. Vol. 6. № 4. P. 391-419.
31. Bland J. M. and Altman. D. G., (1997). Cronbach's Alpha. *British Medical Journal*, vol. 314, No. 7080.
32. Borzaga, C., Depedri, S. and Tortia, E. C. (2010). The Growth of Organizational Variety in Market Economies: The Case of Social Enterprises [online] (February 1). Euricse Working Papers No. 003/10. Available at: URL: <https://ssrn.com/abstract=1622155>
33. Boyer, R. (2005). Coherence, Diversity, and the Evolution of Capitalisms – The Institutional Complementarity Hypothesis. *Evolutionary and Institutional Economics Review*. Vol. 2. No. 1. P. 43-80.
34. Boyer, R. (2007). Growth strategies and poverty reduction: the institutional complementarity hypothesis. PSE Working Papers n°2007-43. [online] Available at: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00587703/document>
35. Brochner M. J., M. Rabiul Islam, and Doucouliagos H. (2018). Inequality, financial development and economic growth in the OECD, 1870–2011. *European Economic Review* 101: 605–24.
36. Brown V. (2001). Social networks in organization – capital of liability? Working paper, Harvard Business. School. – Boston, – Vol. 5. – P. 5–17.
37. Bruinshoofd A. (2016). Institutional quality and economic performance. [online] Jan. 20. Available at: <https://economics.rabobank.com/publications/2016/january/institutional-quality-and-economic-performance/>.
38. Buzko I., Dyachenko Y., Petrova M., Nenkov N. (2016) Artificial Intelligence technologies in human resource development. *Computer Modelling and New Technologies*. 6 20(2). p. 26-29.
39. Canning D., (2012). Progress in Health Around the World, *Journal of Development Studies*, 48(12): 1784-1798
40. Casey S., (2005). Establishing standards for social infrastructure. Ipswich, Qld: UQ Boilerhouse, Community Engagement Centre

41. Causa, O., A. de Serres and N. Ruiz, (2014). Can growth-enhancing policies lift all boats? An analysis based on household disposable incomes, OECD Economics Department Working Papers, OECD Publishing, Paris, forthcoming.
42. Cavalcanti T. and Novo Á. (2005). Institutions and economic development: How strong is the relation? *Empirical Economics* 30: 263. <https://doi.org/10.1007/s00181-004-0217-5>
43. Charnes, A., Cooper, W.W. and Rhodes, E. (1978) Measuring the Efficiency of Decision Making Units. *European Journal of Operational Research*, No2, P.429-444.
44. Chong A., and Gradstein M. (2007). Inequality and Institutions. *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 89(3): 454-465.
45. Chong, A. and M. Gradstein. (2007). "Inequality and institutions", *The Review of Economics and Statistics*. 89,454-465.
46. Chong, A., Calderón C. (2000). Institutional Quality and Income Distribution. *Economic Development and Cultural Change* Vol. 48, No. 4, pp. 761-786
47. Chousa, J., Khan, H., Melikyan, D. and Tamazian A., (2005). Assessing institutional efficiency, growth and integration. *Emerging Markets Review*. Vol. 6, 2005, p. 69–84;
48. Cingano, F., (2014). Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 163, OECD Publishing. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5jxrjncwxv6j-en>
49. Civil Society Strategy: building a future that works for everyone, 2018. The social sector: supporting charities and social enterprises <https://www.gov.uk/government/publications/civil-society-strategy-building-a-future-that-works-for-everyone>
50. Claridge, T., (2004). Social Capital and Natural Resource Management: An important role for social capital? Unpublished Thesis, University of Queensland, Brisbane, Australia.

51. Coase R. H. (1984). The New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 140 pp. 229–231.
52. Coase, Ronald H. (1960). The Problem of Social Cost *Journal of Law and Economics* 3 1-44
53. Coelli, T.J., (1996). A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program. CEPA Working Paper 96/08, University of New England, Armidale.
54. Cohen, Sir R., 2011. Impact capital is the new venture capital (Part II) The Great Debate. Reuters. [online] Available at: <http://blogs.reuters.com/great-debate/2011/07/13/impact-capital-is-the-new-venture-capital-part-ii/>
55. Coleman, James S., 1990. Foundations of social theory. Cambridge: Harvard University Press.
56. Dear, A., Helbitz A., Khare R., Lotan R. and other (2016). Social Impact Bonds: The early years [online] Social finance, Available at: [http://www.socialfinance.org.uk/wp-content/uploads/2016/07/SIBs-Early-Years\\_Social-Finance\\_2016\\_Final3.pdf](http://www.socialfinance.org.uk/wp-content/uploads/2016/07/SIBs-Early-Years_Social-Finance_2016_Final3.pdf)
57. Deeg, R., 2005. Complementarity and Institutional Change: How Useful a Concept? Discussion Paper SP II, 21, Wissenschaftszentrum Berlin. [online] Available at: <https://bibliothek.wzb.eu/pdf/2005/ii05-21.pdf>
58. Dkhili, H., 2018. Environmental performance and institutions quality: evidence from developed and developing countries, *Marketing and management of innovations*, (3), 333-344.
59. Draskovic V., Popov E., and Peleckis K. K., 2017. Modelling of Institutional Changes in Transition Countries – the Gap between the Theory and Practice. *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 13, No. 1, 121-140
60. Draskovic, M., Milica, D., Mladen, I., & Chigisheva, O., 2017. Preference of institutional changes in social and economic development. *Journal of International Studies*, 10(2), 318-328.
61. Easterlin, R. A., 2013. Happiness and Economic Growth: The Evidence, IZA Discussion Paper, No. 7187/



62. Easterly, W., 2013. *The Tyranny of Experts: Economists, Dictators, and the Forgotten Rights of the Poor*, Basic Books, New York.
63. Ebrahim, A., and Rangan, V. K., 2010. The limits of nonprofit impact. *Harvard Business Review* [online]. Available at: <http://evpa.eu.com/wpcontent/uploads/2011/06/measuring.pdf>
64. Economic Growth: Theory and Empirical Evidence. *European Journal of Comparative Economics*, 11(2), 205-249.
65. Efendica, A. and Pugh G., 2015. Institutional Effects on Economic Performance in Transition: a Dynamic Panel Analysis. *Acta Oeconomica*. Available at: [https://www.researchgate.net/profile/Adnan\\_Efendic2/publication/268977486\\_Institutional\\_effects\\_on\\_economic\\_performance\\_in\\_post-socialist\\_transition\\_a\\_dynamic\\_panel\\_analysis/links/547c2ec00cf205d16881d588/Institutional-effects-on-economic-performance-in-post-socialist-transition-a-dynamic-panel-analysis.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Adnan_Efendic2/publication/268977486_Institutional_effects_on_economic_performance_in_post-socialist_transition_a_dynamic_panel_analysis/links/547c2ec00cf205d16881d588/Institutional-effects-on-economic-performance-in-post-socialist-transition-a-dynamic-panel-analysis.pdf)
66. Efendica, A., Pughb, G., and Adnettb, N., 2010. Institutions and economic performance: System GMM modelling of institutional effects in transition [online]. Available at: <http://www.efsa.unsa.ba/~adnan.efendic/materijali/Efendic%20et%20al.%202010%20INSTITUTIONS%20IN%20TRANSITION.pdf>
67. Eicher, T. and Schreiber, T., (2010). Structural policies and growth: time series evidence from a natural experiment. *Journal of Development Economics*. № 91, 2010, p. 169–179.
68. Elert, N. and Halvarsson, D. (2012). Economic Freedom and Institutional Convergence. November 27, [online]. Available at: [http://ratio.se/app/uploads/2014/11/ne\\_dh\\_working\\_paper\\_200\\_elert\\_trippleh.pdf](http://ratio.se/app/uploads/2014/11/ne_dh_working_paper_200_elert_trippleh.pdf)
69. Enderlein H., Haas J. (2016). Structural policies for growth and jobs: best practices, benchmarking and the role of the Eurogroup

- 70.Enjolras, B., 2016. Assessing the macro socioeconomic impact of the third sector in Europe. Theoretical considerations and some empirical evidences. TSI Working Paper, Series No. 10. Seventh Framework Programme (grant agreement 613034), European Union. Brussels: Third Sector Impact. [online] Available at: <http://thirdsectorimpact.eu/documentation/tsi-working-paper-no-10-assessing-macro-socio-economic-impact-third-sector-europe/>
- 71.EP (2009) European Parliament resolution of 19 February 2009 on Social Economy. [online] Available at:[www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2009-0062+0+DOC+XML+V0//EN](http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2009-0062+0+DOC+XML+V0//EN) 888
- 72.Epstein, M. J. and Yuthas, K., 2014. Measuring and improving social impacts – a guide for nonprofits, companies and impact investors, Greenleaf Publishing, Sheffield. [online] Available at: [https://ssir.org/articles/entry/measuring\\_and\\_improving\\_social\\_impacts\\_a\\_guide\\_for\\_nonprofits\\_companies\\_and](https://ssir.org/articles/entry/measuring_and_improving_social_impacts_a_guide_for_nonprofits_companies_and)
- 73.ESSPROS, 2016. Manual and user guidelines, European system of integrated social protection statistics, [online]. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/KS-GQ-16-010>
- 74.EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Available at: [c.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf](http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf)
- 75.European Commission, 2011. Social Business Initiative. Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation. [online]. Available at: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2011/EN/1-2011-682-EN-F1-1.Pdf>
- 76.European Commission, 2012. Financing Social Impact. Funding social innovation in Europe – mapping the way forward, 54 pp.

77. European Commission, 2013. Social Economy and social entrepreneurship. Social Europe Guide, vol. 4. [online]. Available at: <https://ofisam.se/download/18.3453fc5214836a9a472a0430/1472023483855/EU+kommissionen,+Social+Economy+and+Social+Entrepreneurship.pdf>
78. European Commission, 2015. A map of social enterprise and their ecosystems in Europe, [online]. Available at: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=12987&langId=en>
79. European Commission, 2018. Employment, Social Affairs & Inclusion. Social investment, [online]. Available at: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1044>
80. European Commission. Social enterprises [online]. Available at: [https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises\\_en](https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en)
81. European Social Survey. Data and Documentation, [online]. Available at: <http://www.europeansocialsurvey.org/data/>
82. European SRI study, 2012, [online]. Available at: <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2014/09/Eurosif-SRI-Study-20142.pdf>
83. Eurostat, 2013. online statistics, [online]. Available at: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)
84. Fadi F., Rahnama M., and Valcarcel V. J. (2014). A refinement of the relationship between economic growth and income inequality. *Applied Economics*. 46: 3351–61.
85. Fecher, F. and Lévesque, B., 2008. The Public Sector and the Social Economy in the Annals (1975–2007): Towards a New Paradigm, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79, 3-4, (679-727)/
86. Fkili W. N. and Weriemmi M. 2014. The Relationship Between Economic Growth and Income Inequality. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 4: 135–143.
87. Foa R. and Tanner J.C., 2012. Methodology of the Indices of Social Development, ISD Working Paper Series 2012-04, International Institute of

- Social Studies of Erasmus University Rotterdam (ISS), [online]. Available at: <http://www.indsocdev.org/faq.html>
- 88.Foa, R., 2008. Social institutions and human development. Social Development Working Papers. Social Development. The World Bank, Washington DC
- 89.Foster, J. E. et al., 2013. A Unified Approach to Measuring Poverty and Inequality: Theory and Practice, The World Bank, Washington, D.C
- 90.Franke S. Measurement of Social Capital: Reference Document for Public Policy Research, Development, and Evaluation [электронный ресурс]. – Режим доступа: - <http://publications.gc.ca/site/eng/280035/publication.html>
- 91.Fukuyama, F., 1995. Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London: Hamish Hamilton.
- 92.Gallo C. (2002). Economic growth and income inequality: theoretical background and empirical evidence. University College London. URL: [https://www.ucl.ac.uk/bartlett/development/sites/bartlett/files/migrated-files/WP119\\_0.pdf](https://www.ucl.ac.uk/bartlett/development/sites/bartlett/files/migrated-files/WP119_0.pdf)
- 93.Gehring T. and Oberthür S., 2006. Comparative empirical analysis and ideal Types of Institutional Interaction. In Institutional Interaction in Global Environmental Governance. Synergy and Conflict among International and EU Policies, Cambridge, Mass.: MIT Press, pp. 307-371.
- 94.Gehring T. and Oberthür S., 2009. The Causal Mechanisms of Interaction between International Institutions, *European Journal of International Relations* Vol 15, Issue 1, pp. 125-156.
- 95.Giambona F. and Erasmo V., 2014. Composite Indicator of Social Inclusion for European Countries, *Social Indicators Research*, 116(1), pp. 269-293. <http://dx.doi.org/10.1007/s11205-013-0274-2>
- 96.Glaeser E. Shleifer A. (2003). The Rise of the Regulatory State//Journal of Economic Literature.№ 41(2). p. 401-425.
- 97.Glaeser Ed., Laibson D., Sacerdote B. (2000).The Economic Approach to Social Capital. NBERWorking Paper. № 7728.

98. Global Economic Prospects. (2018). Broad-Based Upturn, but for How Long? January, World Bank Group. 242 p. DOI: 10.1596/978-1-4648-1163-0
99. Global Social Finance (2015). Eyes on the Horizon. The Impact Investor Survey/ Global Impact Investing Network, J.P. Morgan, Global Social Finance, [online]. Available at: [https://www.jpmorgan.com/cm/BlobServer/giin\\_2015.pdf?blobkey=id&blobwhere=1320674289058&blobheader=application/pdf&blobheadername1=Cache-Control&blobheadervalue1=private&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs](https://www.jpmorgan.com/cm/BlobServer/giin_2015.pdf?blobkey=id&blobwhere=1320674289058&blobheader=application/pdf&blobheadername1=Cache-Control&blobheadervalue1=private&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs)
100. Gobbin, N., G. Rayp and D. van de gaer. (2007). "Inequality and growth: from micro theory to macro empirics", *Scottish Journal of Political Economy* 54, 508-530.
101. Goforth, C., 2015. Using and Interpreting Cronbach's Alpha. [online]. Available at: <http://data.library.virginia.edu/using-and-interpreting-cronbachs-alpha/>.
102. Government at a Glance 2011. [online]. Available at: [http://www.oecd.org/document/3/0,3746,en\\_2649\\_33735\\_43714657\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/3/0,3746,en_2649_33735_43714657_1_1_1_1,00.html)
103. Gowdy H., Hildebrand A., La Piana D. and Mendes Campos M., 2009. Convergence. How Five Trends Will Reshape the Social Sector. Focus. The James Irvine Foundation, [online]. Available at: [www.irvine.org](http://www.irvine.org).
104. Grootaert C., Narayan D., Jones, V.N. and Woolcock, M., 2004. Measuring social capital: An integrated questionnaire. 1-53.
105. Grosh, M., Ninno, C., Tesliuc, E., and Ouerghi, A., 2008. For Protection and Promotion: the Design and Implementation of Effective Safety Nets, Washington, DC: The World Bank, 2008, pp. 587.
106. Gruševaja M., and Pusch T., 2015. Institutional Convergence of CEECs and its Connection to Growth and Cohesion, GRINCOH Working Paper Series, Paper No. 7.01 [online]. Available at:

- [http://www.grincoh.eu/media/serie\\_7\\_\\_institutional\\_convergence/grincoh\\_wp7.01\\_grusevaja\\_pusch.pdf](http://www.grincoh.eu/media/serie_7__institutional_convergence/grincoh_wp7.01_grusevaja_pusch.pdf)
107. Guide to Social Return on Investment, 2012. The SROI Network Accounting for Value, [online] Available at: <http://socialvalueint.org/wp-content/uploads/2016/12/The-SROI-Guide-2012.pdf>
  108. Guiso L., Sapienza P., Zingales L., Does Culture Affect Economic Outcome? //Journal of Economic Perspectives. – 2006. - № 20. – p. 23-48.
  17. Paldam M. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement // Journal of Economic Surveys. – 2000. - Vol. 14. - Issue 5. – 780 p
  109. Hadad, S. and Găucă, O., 2014. Social impact measurement in social entrepreneurial organizations. Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society, 9(2), 119-136, [online]. Available at: <http://www.managementmarketing.ro/pdf/articole/445.pdf>
  110. Hadzi-Miceva, K. with N. Bullain, 2007. A supportive financing framework for social economy organisations” in A. Noya and E. Clarence (eds.), The Social Economy: Building Inclusive Economies, OECD, Paris.
  111. Hájek Ja., Hoeschle F., Bilan Yu., and Strielkowski W., 2016. Economic performance and convergence in the Eurozone. *Marketing and Management of Innovations*, 1, 206 – 223.
  112. Hall, J. C., 2015. Institutional Convergence: Exit or Voice? West Virginia University. [online]. Available at: [http://busecon.wvu.edu/phd\\_economics/pdf/15-40.pdf](http://busecon.wvu.edu/phd_economics/pdf/15-40.pdf)
  113. Hehenberger, L., Harling, A-M. and Schölten, P., 2013. A practical guide to measuring and managing impact, Brussels: European Venture Philanthropy Association, 124, [online]. Available at: <http://evpa.eu.com/publication/guide-measuring-and-managing-impact-2015/>.
  114. Hjerpe R., 2003. Social Capital And Economic Growth. In: International conference on social capital arranged by Economic and Social Research Institute of the Cabinet Office of the Japanese Government, Tokyo,

- Mch. 24-25, [online]. Available at:  
<http://www.esri.go.jp/en/workshop/030325/030325paper2-e.pdf>
115. Hoekman B., 2012. Trade Policy for Inclusive Growth, Policy Dialogue: Redefining the Role of the Government in Tomorrow's International Trade. Geneva: UNCTAD. [online]. Available at: URL:[http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ditcdir2012d1a\\_Hoekman.pdf](http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ditcdir2012d1a_Hoekman.pdf).
116. Holzmann, R., 2003. Social Risk Management: the World Bank's Approach to Social Protection in a Globalizing World, Washington, DC: The World Bank, 20 pp.
117. Holzmann, R., Sherburne-Benz, L. and Tesliuc, E., 2003. Social Risk Management. The World Bank's Approach to Social Protection in a Globalizing World Washington, D.C. (The World Bank).
118. Horesh, R., 2011. Market Solutions for Social and Environmental Problems: Social Policy Bonds, North Charleston SC, United States, 266 p.
119. Huang Ho Chuan, WenShwo Fang, Stephen M. Miller, and Chih-Chuan Yeh. 2015. The effect of growth volatility on income inequality. *Economic Modelling* 45: 212–22.
120. Ianchovichin E. and Lundstrom S., 2016. What is inclusive development? Report of World Bank Group, [online]. Available at: <https://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1218567884549/WhatIsInclusiveGrowth20081230.pdf>
121. ILO. Statistics and databases, [online]. Available at: <http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang--en/index.htm>
122. IMF, 2005a. World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook, Building Institutions (September 2005). International Monetary Fund, [online]. Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/>
123. IMF, 2005b. World Economic Outlook, Chapter 3. Building Institutions – IMF, [online]. Available at:

- <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/31/World-Economic-Outlook-September-2005-Building-Institutions-18303>
124. Inclusive Growth Commission, 2017. Inclusive growth for people and places: challenges and opportunities, RSA, London, [online]. Available at: [https://www.thersa.org/globalassets/pdfs/reports/rsa\\_inclusivegrowth-commission-final-report-march-2017.pdf](https://www.thersa.org/globalassets/pdfs/reports/rsa_inclusivegrowth-commission-final-report-march-2017.pdf)
125. ISD. Indices of Social Development, [online]. Available at: <http://www.indsocdev.org>
126. Jaumotte, F. S. and Papageorgiou C., 2008. Rising income inequality: technology, trade and financial globalisation?, IMF Working Paper, WP/08/185.
127. Jean D., and Sen A. (1995). India: Economic Development and Social Opportunity. Oxford: Oxford University Press/
128. Jovovic, R., Draskovic, M., Delibasic, M., and Jovovic, M., 2017. The concept of sustainable regional development – institutional aspects, policies and prospects, *Journal of International Studies*, 10(1), 255-266.
129. Kaasa, A., 2016. Social Capital, Institutional Quality and Productivity: Evidence from European Regions, *Economics and Sociology*, Vol. 9, No 4, pp. 11-26/9-4/1
130. Kaasa, A., Kaldaru H. and Parts E., 2007. Social Capital and Institutional Quality as Factors of Innovation: Evidence from Europe, [online]. Available at: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/mtk/febpdf/febawb55.pdf>
131. Kandil, M., 2009. Determinants of institutional quality and their impact on economic growth in the MENA region. *International Journal of Development Issues*, Vol. 8 Issue: 2, pp.134-167,
132. Kartashov G., 2007. Economic growth and quality of institutions of resource-oriented countries. *Quantal*, No. 2, pp. 141-157. [online]. Available at: <http://quantile.ru/02/02-GK.pdf>.



133. Kaufman, D., Kray, A., and Mastruzzi, M., 2007. Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996-2006. World Bank.
134. Kaufman, D., Kray, A., and Mastruzzi, M., 2009. Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2008. World Bank.
135. Kaufmann, D., Kraay A., Mastruzzi, M., 2010. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. Policy Research working paper; no. WPS 5430. World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/3913> License: CC BY 3.0 IGO.”
136. Kingston C. And Caballero, G. 2009. Comparing theories of institutional change, *Journal of Institutional Economics*, vol. 5, no. 2, , pp. 151-180.
137. Klasen, S., 2005. Economic growth and poverty reduction: Measurement and policy issues; OECD Development Centre Working Papers, No. 246, September, OECD Publishing, Paris, [online]. Available at: [www.oecd.org/dev/35393795.pdf](http://www.oecd.org/dev/35393795.pdf)
138. Knack S., Keefer P. (1997) Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigatio. *Quarterly Journal of Economics*.Vol. 112, №4. P. 1251–1288.
139. Kurtz M., and Schrank A., 2007. Growth and Governance: Models, Measures, and Mechanism. *The Journal of Politics*, 69 (2), pp. 538-554. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.388.9659&rep=rep1&type=pdf>
140. Leenders R.ThAJ., Gabbay S.M., Fiegenbaum A. (2001). Corporate Social Capital and the Strategic Management Paradigm: A Contingency View on Organizational Performance. Research Report, University of Groningen, Research Institute SOM. Groningen,. P. 1–38.

141. Lester M. Salamon (2016). Beyond Nonprofits: Re-conceptualizing the Third Sector. Paper Presented at the XVII April International Academic Conference on Economic and Social Development, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia, 20 April 2016
142. Liger, Q., Stefan, M. and Britton, J., 2016. Social Economy. European Union, [online]. Available at: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL\\_STU%282016%29578969\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/578969/IPOL_STU%282016%29578969_EN.pdf)
143. Lin, Lie-Chien and Tseng, Lih-An., 2005. Application of DEA and SFA on the measurement of operating efficiencies for 27 international container ports. *Proceedings of the Eastern Asia Society for Transportation Studies*, Vol. 5, P. 592 – 607
144. Liu B., Wei Y. D. and Simon C. A., 2017. Social Capital, Race, and Income Inequality in the United States. *Sustainability*, 9, 248; doi:10.3390/su9020248
145. López-Tamayo J., Ramos R. and Suriñach J., 2014. Institutional and Socio-Economic Convergence in the European Union. *Croatian Economic Survey*, Vol. 16, No. 2, pp. 5-28.
146. Lyakh O. (2017). Institutional aspects of the social enterprises' sector development (case for Poland and Ukraine). *Geopolitics Under Globalization (open-access)*, 1 , 17-29.doi:[https://doi.org/10.25161/gg.1\(1\).2017.03](https://doi.org/10.25161/gg.1(1).2017.03)
147. Lynch K. E. (2016). Social Services Block Grant: Background and Funding. March 14,
148. Mamadouh, V., M. de Jong, M., Lalenis K., 2003. The Introduction to Institutional Transplantation, Mch, [online]. Available at: [http://www.prd.uth.gr/uploads/discussion\\_papers/2003/uth-prd-dp-2003-13\\_en.pdf](http://www.prd.uth.gr/uploads/discussion_papers/2003/uth-prd-dp-2003-13_en.pdf)
149. Mendell, M. and R. Nogales, 2009. Social Enterprises in OECD Member Countries: What are the Financial Streams?, in A. Noya (ed.), *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, OECD, Paris.

150. Migala-Warchol, A. and Pasternak-Malicka, M., 2018. Living Standards of EU Countries' Residents: Impact of Education and Innovation. *Marketing and Management of Innovations*, 4, 307-315. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.4-26>.
151. Modernization in the system «Society – state economy» // Journal of european economy. 2014. Vol. 13. № 3. C. 221-234.
152. Mogues, T. and Carter, M. R., 2004. Social Capital and the Reproduction of Inequality In Socially Polarized Economies, May, [online]. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.452.3859&rep=rep1&type=pdf&fbclid=IwAR0cywhLoHJXcwYGDGoQfFSnQONpkjelIHFw6NB61SbDx1M9tErbAtBsKc0>
153. Mudaliar A., Schiff H., Bass R., Dithrich H., 2017. Annual Impact Investor Survey [online] The Global Impact Investing Network, May 17, Available at: [https://thegiin.org/assets/GIIN\\_AnnualImpactInvestorSurvey\\_2017\\_Web\\_Final.pdf](https://thegiin.org/assets/GIIN_AnnualImpactInvestorSurvey_2017_Web_Final.pdf)
154. Mukherjee, J., 2006. Social sector development in India an inter state analysis, Doctor of Philosophy in Economics, University of Calcutta. Available at: URL: <https://shodhganga.inflibnet.ac.in/handle/10603/156426193> p.
155. Murtin, F. et al., 2018. Trust and its Determinants: Evidence from the Trust lab Experiment, OECD Working Paper, forthcoming.
156. NEF, 2008a. Investing for Social Value: Measuring social return on investment for the Adventure Capital Fund – London: New Economics Foundation. [online]. Available at: <https://www.nefconsulting.com>
157. NEF, 2008b. Measuring value: a guide to Social Return on Investment (SROI) Second edition, (The New Economics Foundation). [online]. Available at: <https://commdev.org/wp-content/uploads/2015/06/Measuring-Value-A-Guide-to-Social-Return-on-Investment.pdf>

158. Nicholls, J., 2007. Why Measuring and Communicating Social Value can help Social Enterprise Become More Competitive. – London: Office of the Third Sector. [online]. Available [http://www.procurementcupboard.org/Files/18%20Whole%20life%20%20measuring\\_communicating\\_social\\_value%5B1%5D.pdf](http://www.procurementcupboard.org/Files/18%20Whole%20life%20%20measuring_communicating_social_value%5B1%5D.pdf)
159. Nifo, A. and Vecchione, G., 2014. Do institutions play a role in skilled migration? The case of Italy. [online]. Available: [https://cream.conference-services.net/resources/952/3365/pdf/MGDNF2013\\_0088.pdf](https://cream.conference-services.net/resources/952/3365/pdf/MGDNF2013_0088.pdf).
160. Nikolaev, I.A., Marchenko, T.E. and Titova M.V., 2009. Index of anti-crisis effectiveness. An analytical report, 34 p.
161. Niroomand, F. and Nissan, E., 2007. Socio-Economic Gaps within the EU: A Comparison, *International Advances in Economic Research*, Springer; *International Atlantic Economic Society*, vol. 13(3), pp. 365-378.
162. North, D., 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
163. North, D., 1997. *Institutions, Institutional Changes and Functioning of the Economy*. 180 p.
164. North, D., 2005. *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press.
165. Northern Ireland Assembly, 2017. Potential of social infrastructure investment to enhance social development and economic growth in Northern Ireland. Knowledge Exchange Seminar Series 2016-17, [online]. Available at: [http://www.niassembly.gov.uk/globalassets/documents/raise/knowledge\\_exchange/briefing\\_papers/series6/mcclements231116.pdf](http://www.niassembly.gov.uk/globalassets/documents/raise/knowledge_exchange/briefing_papers/series6/mcclements231116.pdf)
166. Noya, A. and E. Clarence, 2007. *The social economy: building inclusive communities*, OECD, Paris.
167. Nunziata, L., 2002. Unemployment, labour market institutions and shocks, *Economics Papers*, 2002-W16, Economics Group, Nuffield College, University of Oxford.

168. OECD, 2013. Job creation through the social economy and social entrepreneurship, [online]. Available at: [https://www.oecd.org/cfe/leed/130228\\_Job%20Creation%20throught%20the%20Social%20Economy%20and%20Social%20Entrepreneurship\\_RC\\_FINALBIS.pdf](https://www.oecd.org/cfe/leed/130228_Job%20Creation%20throught%20the%20Social%20Economy%20and%20Social%20Entrepreneurship_RC_FINALBIS.pdf)
169. OECD, 2014a. All on Board Making Inclusive Growth Happen. [online]. Available at: <https://www.oecd.org/inclusive-growth/All-on-Board-Making-Inclusive-Growth-Happen.pdf>
170. OECD, 2014b. Framework for Inclusive Growth. [online]. Available at: [http://www.oecd.org/mcm/IG\\_MCM\\_ENG.pdf](http://www.oecd.org/mcm/IG_MCM_ENG.pdf)
171. OECD, 2015a. Social Impact Investment: Building the Evidence Base. Dec. 15, [online]. Available at: <http://www.oecd.org/publications/social-impact-investment-9789264233430-en.htm>
172. OECD, 2015b. OECD Recommendation on Budgetary Governance, OECD Publishing, Paris.
173. OECD, 2015c. OECD Regulatory Policy Outlook 2015, OECD Publishing, Paris.
174. OECD, 2015d. Report OECD Framework for Inclusive Growth
175. OECD, 2016a. The Productivity-Inclusiveness Nexus. [online], available at: <https://www.oecd.org/globalforum-productivity/library/The-Productivity-Inclusiveness-Nexus-Preliminary.pdf>
176. OECD, 2016b. Understanding Social Impact Bonds. OECD Better policy for Better Lives, [online]. Available at: <http://www.oecd.org/cfe/leed/UnderstandingSIBsLux-WorkingPaper.pdf>
177. OECD, 2016c. The Governance of Inclusive Growth, OECD Publishing, Paris.
178. OECD, 2017a. Guidelines on Measuring Trust, OECD Publishing, Paris.

179. OECD, 2017b. Survey on National Gender Equality Frameworks & Public Policies”, OECD Publishing, Paris.
180. OECD, 2017c. Multi-level Governance Reforms: Overview of OECD Country Experiences, OECD Multi-level Governance Studies, OECD Publishing, Paris.
181. OECD, 2018a. Framework for Policy Action on Inclusive Growth, [online]. Available at: <https://www.oecd.org/mcm-2018/documents/C-MIN-2018-5-EN.pdf>
182. OECD, 2018b. Making Decentralisation Work: a Handbook for Policy-Makers, OECD Publishing, Paris.
183. Offe C., 1998. Designing Institutions for East European Transitions, In the book “*The Theory of Institutional Design*” Edited by Robert E. Goodin, Cambridge University Press, pp. 199-226.
184. Pacetti-Garr E., 2016. The Five Characteristics of an Inclusive Economy: Getting Beyond the Equity Growth Dichotomy, Rockefeller Foundation [online], available at: <https://www.rockefellerfoundation.org/blog/fivecharacteristics-inclusive-economy-getting-beyond-equity-growth-dichotomy/>
185. Pagano, U., 2007. Bounded rationality and institutionalism”, in G. M. Hodgson (ed), *The Evolution of Economic Institutions: A Critical Reader*, Edward Elgar press, pp. 19-33.
186. Pagano, U., 2011. Interlocking complementarities and institutional change *Journal of Institutional Economic*, 7: 3, 373–392.
187. Paving the Way: Maximizing the Value of Private Finance in Infrastructure. New York, 2010.
188. Pilia, G., 2017. Estonia and Lithuania in transition: A compared analysis of the change and its costs and benefits. *Business Ethics and Leadership*, 1(2), 12-19. Doi: 10.21272/bel.1(2).12-19.2017.
189. Policy. Third sector. URL: <https://www.gov.scot/policies/third-sector/>
190. PROMES. Map of EU and national social economy institutions and organisations. Foundation for Social and Economic Initiatives and written as

part of project “PROMES – Promotion of Social Economy” which is being realised with funding from the EQUAL initiative of the European Social Fund.

191. Putnam R. D., 1995. Bowling alone: America’s declining social capital. *Journal of Democracy* 6: 65-78. Available at: [https://www.historyofsocialwork.org/1995\\_Putnam/1995,%20Putnam,%20bowling%20alone.pdf](https://www.historyofsocialwork.org/1995_Putnam/1995,%20Putnam,%20bowling%20alone.pdf) page 67
192. Putnam R. D., 2000. *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.
193. Putnam R., 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press :167
194. Ramos, R., R., Almeida R., 2013. *Inclusive Growth: Building up a Concept*, Working Paper. 104, International Policy Centre for Inclusive Growth
195. Ravallion, M., 2012, *Why Don’t We See Poverty Convergence*, *American Economic Review*, 102(1): 504-523.
196. Redek, T. and Susjan, A., 2005. *The Impact of Institutions on Economic Growth: The Case of Transition Economies*. *Journal of Economic Issues*. Vol. XXXIX, No 4, p. 995–1027.
197. Report on socially investing trends in the United States, [online]. Available at: <http://www.socialinvest.org>
198. Rivera Rios, M. A., Lujano Lopez, J. B., and Garcia Veiga, J., 2018. The fifth global kondratiev. Low economic performance, instability and monopolization in the digital age. *Marketing and management of innovations*, (2), 270-291.
199. Robison, Lindon J. & Schmid, A. Allan & Siles, Marcelo E., 1999. «Is Social Capital Really Capital?» Staff Paper Series 11649, Michigan State University, Department of Agricultural, Food, and Resource Economics

200. Rodríguez-Pose, A. And Tselios, V., 2015. Toward Inclusive Growth: Is There Regional Convergence in Social Welfare? *International Regional Science Review*, 38(1), 30–60. <https://doi.org/10.1177/0160017613505201>
201. Rodrik, D., 2011. The Future of Economic Convergence, NBER Working Paper 17400.
202. Rodrik, D., 2013. Unconditional Convergence in Manufacturing, *Quarterly Journal of Economics*, 128(1): 165-204.
203. Ronald G., 2004. Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions, *Studies in Comparative International Development*, [online]. Available at: <http://eml.berkeley.edu/~groland/pubs/gr3.pdf>
204. Rozensky V. (2014). The effects of economic, social and institutional factors on social expenditure levels. *Politická ekonomie*. 62(3):383-399
205. Rubin Amir, and Dan Segal. 2015. The effects of economic growth on income inequality in the US. *Journal of Macroeconomics* 45: 258–273.
206. Ruttan, V. W., 2006. Social Science Knowledge and induced institutional innovation: an institutional design perspective”, *Journal of Institutional Economics*. 2(3) pp. 249-272.
207. Sadiqi, J., 2018. Evaluating the development of SMART communities: a public value perspective. *Marketing and Management of Innovations*, 2, 155-157. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.2-13>
208. Savoia A. and Sen K., 2012. Do We See Convergence in Institutions? A CrossCountry Analysis. *Development Economics and Public Policy Working Paper Series WP No. 33/2012* , [online]. Available at: [http://hummedia.manchester.ac.uk/institutes/gdi/publications/workingpapers/depp/depp\\_wp33.pdf](http://hummedia.manchester.ac.uk/institutes/gdi/publications/workingpapers/depp/depp_wp33.pdf)
209. Schönfelder, N. and Wagner, H., 2018. Institutional convergence in Europe. *Economics Discussion Papers*, No 2018-53, Kiel Institute for the World Economy. [online]. Available <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2018-53>



210. Schultz, T. P., 2002. Why Governments Should Invest More to Educate Girls, *World Development*, 30, Issue 2, 207-225.
211. Shahnewaz K., 2016. Revisiting the Role of Social Capital in Development. Working Paper No. 2016-1
212. Siddhartha B., Chakraborty I., and Hai R. (2017). Income Inequality, Tax Policy, and Economic Growth. *The Economic Journal* 127: 688–727.
213. Smedley, T., 2015. Do social impact bonds really work for charities?, *The Guardian*, [online]. Available at: <https://www.theguardian.com/voluntary-sector-network/2015/dec/10/do-social-impact-bonds-really-work-for-charities>
214. So, I., and Staskevicius A., 2015. Measuring the “impact” in impact investing, Harvard Business School, [online]. Available at: <http://www.hbs.edu/socialenterprise/Documents/MeasuringImpact.pdf>
215. Sobel, R. S. and Coyne, C. J., 2011. Cointegrating institutions: the time-series properties of country institutional measures. *Journal of Law and Economics*, 54(1):111-134.
216. Social Capital. Research for Training, [online]. Available at: <https://www.socialcapitalresearch.com>
217. Social Economy Europe, 2015. Social Economy...taking back the initiative. Proposals to make the social economy into a pillar of the European Union [online]. Available at: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/13342/attachments/5/translations/en/renditions/pdf>
218. Social Economy Europe. (2015). Social Economy...taking back the initiative, [online]. Available at: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/13342/attachments/5/translations/en/renditions/pdf>
219. Social Economy. 2015. Taking back the initiative. Proposals to make the social economy into a pillar of the European Union. Social Economy Europe. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.socialeconomy.eu.org](http://www.socialeconomy.eu.org) 999

220. Social finance. Impact Bond Global database.– Available at:  
<http://www.socialfinance.org.uk/database/>
221. Social finance. Impact Bond. Global database.. – Available at:  
<http://www.socialfinance.org.uk/database/>
222. Social Impact Bonds. Helping state and local governments fund critical social programs. [online]. Available at:  
<https://www.rockefellerfoundation.org/our-work/initiatives/social-impact-bonds/>
223. Social Impact Investment Taskforce (2014), Measuring Impact: Subject Paper of the Impact Measurement Working Group. Social Impact Investment Taskforce. Retrieved:  
<http://www.socialimpactinvestment.org/reports/Measuring%20Impact%20WG%20paper%20FINAL.pdf>
224. Social Impact Investment Taskforce, 2014. Measuring Impact: Subject Paper of the Impact Measurement Working Group. Social Impact Investment Taskforce, [online]. Available at:  
<http://www.socialimpactinvestment.org/reports/Measuring%20Impact%20WG>
225. Social Investment [online]. Available at:  
<https://knowhownonprofit.org/funding/social-investment->
226. Social Investment, 2016. Social Investment: a Force for Social Change 2016 strategy [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/507215/6.1804\\_SIFT\\_Strategy\\_260216\\_FINAL\\_web.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/507215/6.1804_SIFT_Strategy_260216_FINAL_web.pdf)
227. Social protection statistics – main indicators  
[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Social\\_protection\\_statistics\\_-\\_main\\_indicators](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Social_protection_statistics_-_main_indicators)
228. Social Services Commissioning Framework, 2011. [online]. Available at:  
<http://www.valeofglamorgan.gov.uk/Documents/Living/Social%20Care/Ad>

- ult%20Services/Commissioning-Framework-Final-Nov-11.pdf - Title from the screen.
229. Solow, R. M., 1990. *The Labor Market as a Social Institution*. Blackwell.
230. Stern S., Wares A., and Hellman T., 2016. *Social Progress Index 2016. Methodological Report*, [online]. Available at: <http://www.socialprogressimperative.org/wp-content/uploads/2016/07/SPI-2016-Methodological-Report.pdf>.
231. Stiglitz J.E. *Economics of the public sector*. 3rd ed. 2000.
232. Stiglitz, D.J., 2009. 'Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economy', *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(3):.345-360.
233. Stiglitz, J. E., A. Sen, and J-P. Fitoussi, 2009. Report by the Commission on Measurement of Economic Performance and Social Progress, [online]. Available at: [www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm).
234. Sunley, P. and S. Pinch (2012), "Financing social enterprise: social bricolage or evolutionary entrepreneurialism", *Social Enterprise Journal*, Vol. 8, No. 2, pp. 108-122.
235. Tamilina L., and Baklanova E., 2012. Methods of forming contract institutions as factors of economic growth: a comparative analysis. *The economy of Ukraine*, No. 4, pp. 4-15.
236. Tamilina L., and Tamilina N. 2017. Post-communist Transition as a Path Break: Comparing Legal Institutional Effects on Economic Growth between Path-breaking and Path-drifting Institutional Reforms, *The Journal of Applied Economic Research*, Vol. 11, issue: 3, pp. 315-347.
237. Tamilina L., Tamilina N. (2014) Heterogeneity in Institutional Effects on Economic Growth: Theory and Empirical Evidence. *European Journal of Comparative Economics*, 11(2), 205-249.

238. Temple J. 2002 Growth effects of education and social capital in the OECD countries Growth Effects of Education and Social Capital in OECD Countries. *OECD Economic Studies* 33(2).
239. Terjesen, S., Lepoutre, J. Justo, R. and Bosma, N., 2011. Global Entrepreneurship Monitor Report on Social Entrepreneurship. Working Paper Series nr: 11-07, [online]. Available at: [https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/2327154/mod\\_resource/content/5/Artigo6-%20GEM-WorkingPaper11-07.pdf](https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/2327154/mod_resource/content/5/Artigo6-%20GEM-WorkingPaper11-07.pdf)
240. Terner J. (2000). The formation of social capital. social capital: Multifaceted perspective. Washington.
241. The Theory and Practice of Institutional Transplantation. Experiences with the Transfer of Policy Institutions Editors, 2002. Springer Netherlands, P. 313
242. Tuomas M. 2012. Inequality and growth: Another look with a new measure and method. *Journal of International Development* 25: 122–138.
243. Twersky, F., and Arbreton, A., 2014. Benchmarks for spending on evaluation. Menlo Park, CA: The William and Flora Hewlett Foundation, [online]. Available at: [https://www.hewlett.org/wp-content/uploads/2016/08/Benchmarks%20for%20Spending%20on%20Evaluation\\_2014.pdf](https://www.hewlett.org/wp-content/uploads/2016/08/Benchmarks%20for%20Spending%20on%20Evaluation_2014.pdf)
244. Tyschenko, V., Hubarieva, I., & Ostapenko, V. (2016). Trends and Prospects for the Convergence of Public-private Partnerships` Financial Potential in Ukrainian Regions. *Journal of Economics, Management and Trade*. 16(1), 1-9.
245. UN, 2014. Country classification. Data sources, country classifications and aggregation methodology, [online]. Available at: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_current/2014wesp\\_country\\_classification.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2014wesp_country_classification.pdf).

246. UNDP, 2013. Exploring and Strengthening the Intersections between Social Protection, Employment and Inclusive Growth. URL: <http://www.ipc-undp.org/publication/26527>
247. UNDP. Human Development Report. [online]. Available at: <http://hdr.undp.org/en/humandev>
248. UNDP. Social and Development Impact Bonds. Financing Solutions for Sustainable Development, [online]. Available at: <http://www.undp.org/content/sdfinance/en/home/solutions/social-development-impact-bonds.html>
249. Valeriani E., and Peluso S., 2011. The Impact Of Institutional Quality On Economic Growth And Development: *An Empirical Study Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, Issue 6.
250. Vargas-Hernández, J. G., Orozco-Quijano, E. P., and Virchez, J., 2018. Critical Analysis On Institutional Capital On Trade And Environmentally Sustainable Development Under NAFTA. *SocioEconomic Challenges*, 4(2), 21-31. DOI: [http://doi.org/10.21272/sec.2\(4\).21-31.2018](http://doi.org/10.21272/sec.2(4).21-31.2018)
251. Vasylieva T., Lyeonov S., Lyulyov O, and Kyrychenko K., 2018. Macroeconomic Stability and Its Impact on the Economic Growth of the Country, *Montenegrin Journal of Economics*. Vol. 14, No. 1 159-170
252. Vitola A., and Senfelde M., 2015. The Role of Institutions in Economic Performance. *Business: Theory and Practice*, 16(3), pp. 271–279.
253. Voitchovsky S. (2014). Inequality and Economic Growth. In Nolan B., Salverda W. and Smeeding T. M. eds. *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. (2014). DOI: 10.1093/oxfordhb/9780199606061.013.0022
254. Voitchovsky, S. (2005). "Does the profile of income inequality matter for economic growth?", *Journal of Economic Growth* 10, 273-296.
255. W.K. Kellogg Foundation, 2004. Logic model development guide: Using logic models to bring together planning, evaluation, and action, [online]. Available at: <http://www.wkkf.org/knowledge->

- [center/resources/2006/02/wk-kellogg-foundation-logicmodel-development-guide.aspx](http://center/resources/2006/02/wk-kellogg-foundation-logicmodel-development-guide.aspx)
256. WEF, 2016. Human Capital Report. World Economic Forum, [online]. Available at: <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2016/>
257. WEF, 2017. The official site of World Economic Forum, Inclusive Growth and Development Report available at: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Forum\\_IncGrwth\\_2017.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf)
258. WEF, 2018a. The Global Competitiveness Report 2017–2018, [online]. Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
259. WEF, 2018b. The Inclusive Growth and Development Report 2018 : Insight Report the World Economic Forum. Jan., [online]. Available at: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Forum\\_IncGrwth\\_2018.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf).
260. Weizel C. R. Inglehart, et al., 2005. Social capital, voluntary associations and collective action: Which aspects of social capital have the greatest ‘civic’ payoff? *Journal of Civil Society* 1(2): 121-146.
261. What is Social Risk Management? [online]. Available at: <https://www.diw.de/documents/dokumentenarchiv/17/42453/Konzept.pdf>
262. What is Social Value? [online]. Available at: <http://www.socialvalueuk.org/what-is-social-value/>
263. Williams, A. & Siddique, A., 2008. The use (and abuse) of governance indicators in economics: a review. *Economics of Governance* 9: 131. <https://doi.org/10.1007/s10101-006-0025-9>
264. Williamson O. E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *The Journal of Law & Economics*. Vol. 22, No. 2., , pp. 233-261
265. Williamson O. E., 2000. The New Institutional Economics: Taking stock, Looking ahead. *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII, Sept., pp. 595-613.

266. Wood C., and Leighton D., 2010. Measuring social value: the gap between policies and practice, [online]. Available at: [https://www.demos.co.uk/files/Measuring\\_social\\_value\\_-\\_web.pdf](https://www.demos.co.uk/files/Measuring_social_value_-_web.pdf)
267. Woolcock M. and Narayan D., 2000. Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *The World Bank Research Observer* 15: 225-249.
268. World Bank Institute, 2004. Benchmarking Countries in the Knowledge Economy: Presentation of the Knowledge Assessment Methodology (KAM). [online] Knowledge for Development Program. Nov. 9, Available at: <http://siteresources.worldbank.org/KFDLP/Resources/KAMBoardBriefing.pdf>
269. World Bank. Measuring Knowledge in the World's Economies. Knowledge Assessment Methodology and Knowledge Economy Index. Knowledge for Development Program, [online]. Available at: [http://web.worldbank.org/archive/website01030/WEB/IMAGES/KAM\\_V4.PD](http://web.worldbank.org/archive/website01030/WEB/IMAGES/KAM_V4.PD)
270. World Development Indicators. World Bank, [online]. Available at: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/preview/on>
271. Абубакиров Р. Ф. (2007). Социальная сфера как составляющая общественного сектора современной экономики. *Вестник экономики, права и социологии*. №3. С. 118-123.
272. Алиева Э. И. (2013). Сущность социального капитала и его значение в развитии экономики. *Инвестиції: практика та досвід* № 14. С. 273.
273. Ахинов Г.А., Жильцов Е.Н. (2008). Экономика общественного сектора. М.: Инфра-М. 345 с.
274. Базилюк А.В. та Жулин О.В., 2015. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку, *Економіка та управління на транспорті*, Вип. 1, с. 19-29.

275. Баймуратов У. Б., 2010. Нова соціальна економіка: парадигма і перспективи, *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*, № 2 (41), с. 54-59.
276. Баранов В. В., Зайцев А. В., Карпова В. Б. та Мурадов А. А., 2015. Формирование механизма динамической оценки инновационной стратегии экономических структур при реализации государственно-частного партнерства, *Креативная экономика*, № 1 (97), с. 87-100.
277. Близнюк В.В.(2016). Український ринок праці: історичні виклики та нові завдання. *Український соціум*. № 3(58). С. 58 – 71.
278. Брудний В. І. та Крупник А. С., ред., 2011. *Соціальне замовлення в Україні: досвід 10 років впровадження*, Одеса, Євродрук, 156 с.
279. Бузько І.Р., Агафонова Н.Г. (2010) Дослідження чинників, що впливають на формування і розвиток інтелектуального потенціалу. *Прометей*. 3(33). С. 59-63
280. Бузько І.Р., Д'яченко Ю.Ю., Немашкало О.А. (2015). Інституційні реформи та організаційно-економічні механізми регулювання регіонального розвитку в умовах європейської інтеграції. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. Вип. 4. С. 123-128.
281. Бузько І.Р., Д'яченко Ю.Ю., Немашкало О.А. (2016). Інституційні реформи та забезпечення розвитку персоналу міжнародних компаній у контексті євроінтеграційних процесів. *Інфраструктура ринку*. Випуск 2. 2014. С. 36-38.
282. Бурдые П. (2002). Формы капитала. *Экономическая социология*. Т. 3. № 5. с. 60–75.
283. Буркинський Б. В., Горячук В. Ф. (2013). Социальный капитал: сущность, источники и структура, оценка. *Экономика Украины*. №1 (606). С. 67-81.



284. Буркинський Б. В. та Горячук В. Ф. (2013) Соціальний капітал: сутність, джерела та структура, оцінка. *Економіка України*, № 1, с. 67-81.
285. Бурлай Т.В. Соціально-економічна конвергенція: теорія та практика : монографія / Тетяна Вікторівна Бурлай ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2019. – 364
286. Бюджетний кодекс України. [online]. Доступно: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
287. Васильєва Т. А., Воронцова А. С., Майборода Т. М. Особливості державного регулювання галузі освіти в контексті формування соціальної держави. *Економічний аналіз*. 2018. Том 28. №4. С. 9-16.
288. Веблен Т., 1984. Теория праздного класса. Пер. с англ. С. Д. Сорокиной, М.: Прогресс, 183 с.
289. Верховод І. О., (2014). Теоретичні основи ідентифікації та принципи реформування соціальної сфери економіки сучасної України. *Україна: аспекти праці*, № 6, с. 28–37.
290. Власенко Ю. Г., 2019. Міжнародні підходи до методики оцінки інклюзивності, Науковий вісник Ужгородського національного університету, Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарств, вип. 24, ч. 1, с. 70-74.
291. Всемирный банк, 1997. Всемирный банк Отчет о мировом развитии 1997. Государство в меняющемся мире. / [online]. Доступно: <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/886571468156582917/pdf/173000RUSSIAN018213137761901PUBLIC1.pdf>
292. Геєць В. М. (2005). Інституційні перетворення і суспільний розвиток. *Економіка і прогнозування*. № 2. С. 9-36.
293. Геєць В. М. (2014). Соціальний капітал, участь і громадська активність у контексті потреб модернізації. У кол. моногр «Ціннісна складова модернізаційних процесів у сучасному соціумі України»

- Балакірева О.М., Геєць В.М., Сіденко В.Р. та інш.]; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». К., 340 с. (Р. 3 : с. 139-238).
294. Геєць В. М. (2019). Держава у забезпеченні соціальної якості в транзитивному суспільстві і економіці. Соціально-класові трансформації і формування нової якості освіти як складові реконструктивного розвитку економіки України : монографічний збірник / за ред. акад. Гейця В.М., чл.-кор. Гриценка А.А. ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». К., 388 с.
295. Геєць В. М., Гриценка А. А. (2012). Політекономічні та інституційні засади справедливості та усталеності соціально-економічного розвитку. *Європейський вектор економічного розвитку : зб. наук. праць*. Вип. 2 (13). С. 41-46.
296. Геєць В.М. (2012). Соціально значущі форми взаємодії населення України та країн ЄС і роль інститутів соціалізації. *Економіка і прогнозування*. № 1. С. 20-36.
297. Геєць В.М. (2018). Інституційна обумовленість ендогенізації економічного розвитку. *Журнал Європейської економіки*. Том 17. №2(65). С. 155-166.
298. Гірник Є. В., 2016. Суспільний сектор економіки в параметрах інституцій держави: структурно-теоретичний аналіз. *Науковий погляд: економіка та управління*. № 1 (55). С. 161 – 168.
299. Гірник Є. В., 2017. Концептуалізація суспільного сектора економіки в системі економіко-теоретичного знання. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 3(192). С. 11-15.
300. Горемікіна Ю.В., 2009. Проблеми розвитку недержавних організацій у сфері надання соціальних послуг, *Демографія та соціальна економіка*, № 1, с. 161-168.
301. Горожанкіна М.Е. Соціальний капітал: політекономічний аспект / М.Е. Горожанкіна / Мво об раз. и науки Украины, Донецкий

- гос. унт экономики и торговли им. М. ТуганБарановского. — Донецк: ДонГУЭТ, 2006. — 289
302. Горяинова Л. В. (2015). Инфраструктурные услуги в концепции опекаемых благ. *Теория и практика общественного развития*. № 6. С. 43 – 47.
303. Гриценко А. А. ред., 2015. *Інституційні трансформації соціально-економічної системи України*, Київ, ДУ «Інститут економ. та прогнозування НАН України», 344 с.
304. Губарева І. О. (2011) Оцінка якості державних програм боротьби з корупцією в Україні. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. № 2. С. 64-78.
305. Губарева І. О. (2017). Організаційний механізм державного регулювання модернізації національної економіки. *Соціальна економіка*. Випуск 54 (2). С. 21-26.
306. Давидовська Г. І., 2016. Проблеми соціального підприємництва в Україні, *Науковий вісник УжНУ. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, № 7, с. 106-109.
307. Демкив О. (2004). Социальный капитал: теоретические основания исследования и операционные параметры. *Социология: теория, методы, маркетинг*. № 4. С. 99–111.
308. Демченко І., Варбан М., Попюк О. та Зеленська М., 2015. Як зробити сталими послуги з профілактики ВІЛ-інфекції. Методичні рекомендації для представників ВІЛ-сервісних НУО та державних структур, МБФ «Міжнародний Альянс з ВІЛ/СНІД в Україні», Київ, 64 с.
309. Длугопольский А. В. та Чекаловская Г. Б., 2013. Образование как фактор формирования человеческого капитала и экономического роста (на примере Украины), *Теоретическая экономика*, № 3, С. 32-39.

310. Длугопольський О. В., 2011. *Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій*. Монографія. Тернопіль: Екон. думка ТНЕУ, 632 с.
311. Доренко К., 2012. Социальная политика в США, странах ЕС и России на современном этапе: приоритеты, принципы, правовое регулирование, *Право и управление. XXI век*, №4 (25), с. 71-79.
312. ДУ ІЕПСР НАН (2014). Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. К. 776 с.
313. Євростата статистика даних  
<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00106/default/table?lang=en>
314. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року № 964-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
315. Закон України від 14 вересня 2006 року № 137-V «Про ратифікацію Європейської соціальної хартії (переглянутої)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/137-16>
316. Звіт-моніторинг системи соціальних послуг в Україні.. // Бюро соціальних та політичних розробок. [online]. Доступно: <http://bureau.in.ua/downloads/social-reform/reportua.pdf>
317. Зеркалов Д. В., 2012 *Социальная безопасность*. Монография Київ, Основа, 530 с.
318. Иванова Н. В., 2013. Социальное инвестирование: обзор зарубежных практик, *Гражданское общество в России и за рубежом*, №3, с. 31-36.
319. Ільчук Л. І. Давидюк О. О. та Кривобок Ю. В., ред., 2010. *Соціальна політика в умовах поглиблення соціальної нерівності в*

- Україні, Київ, Центр персп. соц. дослідж. М-ва праці та соц. політики України та НАН України, 376 с.
320. Ільчук Л., 2015. Соціальна нерівність в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення: монографія [online]. Доступно: [http://ipzn.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/Sotsialna\)nerivnist.pdf](http://ipzn.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/Sotsialna)nerivnist.pdf)
321. Кальницька М. А., 2017. Теоретичні підходи до визначення соціальної сфери та особливості її функціонування в Україні, *Економіка і суспільство*, 10, с. 529-534.
322. Каргалов М. В., ред., 2011. *Социальная Европа в XXI веке*, Москва, Издательство «Весь Мир», 528 с.
323. Каримова А., 2018. Инклюзивный девелопмент: концепция сдвига, Россия и новые государства Евразии, № 2, с. 130-153 DOI:10.20542/2073-4786-2018-2-130-153
324. Карташов Г. (2007) Экономический рост и качество институтов ресурсоориентированных стран, *Квантиль*, №2, с. 141-157, [online]. Доступно: <http://quantile.ru/02/02-GK.pdf>
325. Катульский, Е. Д., 2013. Развитие человеческого капитала в условиях экономики знаний, *Модернизация. Инновации. Развитие*, Июль-сентябрь, с. 74-78.
326. Кац И. С. (2009). Саморазвитие институтов общественного сектора. *Вестник Уральской академии государственной службы*. № 3. С. 62-69.
327. Кац И. С. (2012). Проблема целеполагания в общественном секторе экономики. *Журнал экономической теории*. № 4. С. 202-205.
328. Кац И. С., Севастьянова Е.А. (2016). Современные подходы к оценке сектора общественных благ. *Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право»*. Т. 26, вып. 1. С. 34-36.
329. Кац И. С., Симонова В. Л., Мезенцева Е. С. 2013. Парадоксы общественных благ. *Журнал экономической теории*. № 4. С. 142-147.

330. Квашнин Ю.Д., ред., 2016. *Социальное государство в странах ЕС: прошлое и настоящее*, Москва, ИМЭМО РАН, 189 с.
331. Кір'ян Т. М. ред. (2017). *Зайнятість, праця та соціальний захист населення: вітчизняний та зарубіжний досвід*. К.: 2017. – 245 с.
332. Клейнер Г. Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование? [online]. Доступно: <http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/institutizmenen.pdf>
333. Клейнер Г. Б., 2014. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование? [online]. Доступно: <http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/institutizmenen.pdf>
334. Клейнер Г.Б., 2004. *Эволюция институциональных систем*, Москва, Наука, 240 с.
335. Клинова М. и Сидорова Е., 2012. Человеческий капитал в Европейском Союзе: государственный и наднациональный контексты, *Вопросы экономики*, № 8, С. 80–97.
336. Коваль Н. В., 2016а. Соціально-економічна нерівність в Україні та світі: проблеми оцінювання та шляхи їх вирішення, *Економіка та держава*, № 2, С. 46-50.
337. Коваль О. П., 2016b. Соціальна безпека: сутність та вимір. Наукова доповідь, Київ, НІСД, [online]. Доступно: [http://www.niss.gov.ua/public/File/2016\\_nauk\\_anal\\_rozrob/social\\_bezpeka.pdf](http://www.niss.gov.ua/public/File/2016_nauk_anal_rozrob/social_bezpeka.pdf)
338. Ковальова О. В. (2017). Структурна політика як механізм здійснення трансформацій економіки. *Modern Economics*. №6. С. 85-93.
339. Колот А.М. та Герасименко О.О., 2017. Глобальна соціальна нерівність доходів: природа, тенденції, наслідки, *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*, Випуск № 2 (14), с. 8–47.
340. Комкова А. А. и Шаститко А. Е., 2014. Количественная оценка транзакционного сектора: возможности, ограничения, результаты, *Научные исследования экономического факультета*, Том 6, вып. 3, с. 25-

58. [online]. Доступно: <http://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3554&p=attachment>
341. Кравченко М., 2014. Механізми децентралізації соціальних послуг в Україні, *Науковий вісник*, Вип. 14.
342. Краєвська О., 2011. Освітня політика європейського союзу: становлення та механізми реалізації, *Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини*, Випуск 28, с. 53–65.
343. Краснопольская И. И., Мерсиянова И. В. (2015). Трансформация управления социальной сферой: запрос на социальные инновации. *Вопросы государственного и муниципального управления*. № 2. С. 29–52.
344. Крафт Й., 2015. Глобализация и развитие инновационной системы национальной экономики, *Вопросы инновационной экономики*, Том 5, № 3, с. 79-94.
345. Кузьминов Я.И., Овчарова Л.Н. и Якобсон Л.И., 2016. Человеческий капитал как фактор социально-экономического развития, XVII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 19-22 апр. Ред., Высшая школа экономики, Москва, 76 с.
346. Кузьминов Я.И., Радаев В. В., Яковлев А. А., Ясин Е. Г., 2005. *Институты: от заимствования к выращиванию: опыт российских реформ и возможное культивирование институциональных изменений*, Москва, ГУ–ВШЭ, 54 с. [online]. Доступно: [https://www.hse.ru/data/2012/11/26/1301612767/2005\\_institution\\_ot\\_zaim\\_k\\_vyrasch.pdf](https://www.hse.ru/data/2012/11/26/1301612767/2005_institution_ot_zaim_k_vyrasch.pdf)
347. Куц М. Р., 2015. Соціальне підприємництво: основні ідеї і перспективи дослідження в соціології, *Наукові записки*, Том 174, с. 51-55.
348. Куценко В.І., 2008. *Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики)*, Б. М. Данилишин ред., Ніжин, Аспект-Поліграф, 818 с.

349. Лазарев В.А., 2016. К вопросу о соотношении понятий «сфера услуг», «непроизводственная сфера», «социальная сфера», «сфера обслуживания» и «сфера сервиса», *Науковедение*, Т. 8, № 6, с. 53–63.
350. Лемещенко П. С., 2009. Институциональное планирование как основная форма государственного управления современной экономикой, Межд. научно -прак. конф. «Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования», 23-24 апреля, Минск, [online]. Доступно: <https://www.bsu.by/Cache/pdf/351673.pdf>
351. Лібанова Е. М. ред., 2012. *Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу*, Київ, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 404 с.
352. МВФ, 2005. Перспективы развития мировой экономики. Институциональное строительство. Международный валютный фонд, Сент., 281 с. [online]. Доступно: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/rus/weo0905r.pdf>
353. МВФ, 2006. Системы социального обеспечения в странах с переходной экономикой. Сборник материалов по вопросам социального обеспечения, № 2, [online]. Доступно: <http://documents.worldbank.org/curated/en/693211468324275967/pdf/333520RUSSIAN0SSNPrimerNote21Rus.pdf>
354. МВФ, 2015. Перспективы развития мировой экономики. Неравномерный рост – краткосрочные и долгосрочные факторы. – Вашингтон, Международный Валютный Фонд, 221 с.
355. МВФ, 2016а. Аналитическое резюме. Бюджетный вестник, апрель 2016. [online]. Доступно: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fm/2016/01/pdf/fmexsr.pdf>
356. МВФ, 2016б. Перспективы развития мировой экономики. Слишком долгий период слишком медленного роста, 22 с.



357. МВФ, 2017. Бюллетень основных прогнозов развития мировой экономики. Январь 2017, [online]. Доступно: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2017/update/01/pdf/0117r.pdf>
358. Мельник М.І. ред., 2019. *Інклюзивний вимір розвитку міст – центрів ділової активності України: тенденції та перспективи*, Львів, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України».
359. Методичні рекомендації визначення потреб населення адміністративно-територіальної одиниці у соціальних послугах . Наказ Міністерства соціальної політики України 15.10. 2012 року № 648.
360. Методичні рекомендації щодо запровадження соціального замовлення, 2012. Міністерство соціальної політики України, Київ, 2012, 40 с. [online]. Доступно: <http://www.hiv.org.ua/events/content?id=66>
361. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277, [online]. Доступно: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>
362. Мировые рейтинги – Knowledge economy index, [online]. Доступно: <http://knoema.ru/search?query=knowledge%20economy%20index>
363. Михайлов А. М. (2013). Інтеграція України: напрями, переваги, недоліки. Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 113. Частина II (у двох частинах) С. 131 – 136.
364. Михайлов А.М., Бузова Я.Ю. (2013). Порівняльні переваги та недоліки від інтеграції України у західному або східному векторі інтеграції. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент»*. №5 (56). С. 182-185.
365. Михайлов А.М., Стоянець Н.В. (2011). Людський капітал як елемент інституційних інновацій регіонального розвитку у сфері

- євроінтеграційного виміру. *Науковий вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. «Економіка і регіон»*. №1 (28). С. 114-117.
366. Мишенин, Е. В. и Олейник Н. В. (2008) Социальный капитал: теоретические подходы к формированию сущности и содержания, *Механізм регулювання економіки*, №3, Т.2, с.84-91.
367. Міністерство фінансів України, 2014. Статистичний збірник: «Бюджет України 2014», [online]. Доступно: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychnyi-zbirnyk-ministerstva-finansivukrainy-biudzhzet--?category=bjudzhzet&subcategory=budget-2014>
368. Міністерство фінансів України, 2015. Статистичний збірник: «Бюджет України 2015», [online]. Доступно: [http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20\(with%20cover\).pdf](http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf)
369. Мішенін Є. В., Олійник Н.В. (2008). Соціальний капітал: теоретичні підходи до формування сутності та зміст. *Механізм регулювання економіки*. №3(2). С. 84-91.
370. Мокій А. І. та Дацко О. І, 2014. Розвиток соціального підприємництва у контексті зміцнення економічної безпеки депресивних територій *Економічна безпека і підприємництво*, № 1 (53), с. 155–166.
371. Наумова М., 2014. Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально-економічному розвитку суспільства, *Україна: аспекти праці*, Випуск №4, [online]. Доступно: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&sour>
372. Національний інститут стратегічних досліджень. Щодо розвитку системи надання соціальних послуг в Україні на сучасному етапі. Аналітична записка, [online]. Доступно: <http://www.niss.gov.ua/articles/1328/>

373. НБУ, 2019. Фінансова інклюзія.  
[https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=98181657&cat\\_id=558](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=98181657&cat_id=558)  
38
374. Николаев И. А., Марченко Т. Е. и Титова М. В. (2009) Индекс антикризисной эффективности. Аналитический доклад, 34 с.
375. Норт Д. (1997) Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, пер. с англ. А. Н. Нестеренко, Москва, Фонд экономической книги «Начала», 180 с.
376. Овсянюк-Бердадіна, О. Ф. та Крисько, Ж. Л., 2016. Соціальне підприємництво як інноваційний інструмент вирішення суспільних проблем: передумови становлення та активізації, *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, Вип. 6(2), с. 129-132.
377. Опалько В. В., 2018. Діагностика соціально-економічної нерівності у глобальному вимірі. Економіка і суспільство, Випуск 17, с. 7-45 DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-6>
378. Основні соціально-економічні показники за 2014-2015 роки, [online]. Доступно: [http://pon.zp.ua/files/2015/05/Osnovn\\_\\_soc\\_alno\\_ekonom\\_chn\\_\\_pokazniki\\_\\_za\\_2014\\_2015.pdf](http://pon.zp.ua/files/2015/05/Osnovn__soc_alno_ekonom_chn__pokazniki__za_2014_2015.pdf)
379. Пакуліна А.А. та Пакуліна Г.С., 2014. Дослідження особливостей соціальної сфери України в умовах глобалізації економіки та аналіз трансформації її інституційного середовища, *Економічний простір*, № 84, с. 80–88.
380. Підлипна Р.П., 2015. Соціальна сфера в контексті її функціонування, *Вісник Львівської комерційної академії. Серія: економічна*, Вип. 48, с. 62–65.
381. Погорелова О.Г., 2007. Общественный сектор в трансформационной экономике России, *Экономический вестник*

- Ростовского государственного университета*, том 5, № 3, часть 2, 265-269.
382. Полтерович В. М. 2006. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории, *Экономика и математические методы*, т. 42, №. 1, с. 3-18.
383. Полтерович В. М., 2001. Трансплантация экономических институтов, *Экономическая наука современной России*, № 3, с. 24 -50.
384. Попов Е. В., Кац И. С. (2009). Институциональная эволюция общественных благ. *Вестник Южно-Российского государственного технического университета. Серия «Социально-экономические науки»*. № 4. С. 3-17.
385. Попова Е. Ю. (2019). Социальный сектор: проблемы определения содержания и границ. *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. Т. 17. № 1. С. 23-29.
386. Порунов, А. Н. (2016). Оценка сравнительной эффективности государственного менеджмента экологической безопасности в регионе методом DEA-анализа (на примере Приволжского федерального округа). *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент»*. № 1. С. 104–111
387. Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2013 р. № 324 «Про затвердження Порядку здійснення соціального замовлення за рахунок бюджетних коштів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
388. Проект Закону про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року. URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html)
389. ПРОСВІТ. Освіта у контексті глобальних трансформацій, Центр інноваційної освіти, [online]. Доступно: <http://www.prosvitcenter.org/uk/osvita-u-konteksti-globalnyh-transformatsij/>

390. Радаев В. В. (2002). Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. Т. 3. № 4. С. 20–32
391. Радіонов Ю. Д. (2017). Теоретичні основи суспільних благ в економічній системі держави. *Економіка і держава*. №2. С. 22-27.
392. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 серпня 2012 р. № 556-р «Про схвалення стратегії реформування системи надання соціальних послуг» [Електронний ресурс]. – Доступно з: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
393. Рубинштейн А. А. (2005). Экономика социального сектора: проблемы теории. *Экономическая наука современной России*. № 1 (28). С. 47–64.
394. Cingano F. (2014). Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth. OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 163. Режим доступа: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5jxrjncwxv6j.pdf?expires=1439464823&id=id&accname=guest&checksum=EA020172B6EE209A3A7A70E3D3FC5D1F>
395. Садков В. та Кузнецова О., 2007. Социальное и социально-ответственное инвестирование, *Социальное партнерство*, № 3. [online]. Доступно: <http://jarki.ru/wpress/2010/01/29/869/>
396. Сергеев И., Кирсанова Н. и Кирсанова И. 2007. Развитие социальной сферы: приоритеты регулирования, *Экономист*, №1, с. 46.
397. Сиченко В. В., Сиченко О. А. (2015). Інструментарій державного регулювання соціальної сфери країн Європейського Союзу. *Наукові праці. Державне управління*. Випуск 252. Том 263. С. 122 – 129.
398. Соціальне замовлення як механізм фінансування послуг у сфері профілактики ВІЛ, 2015. Звіт за результатами дослідження, Київ.
399. Стратегія розвитку системи соціальних послуг в Україні на період до 2022 року (проект), Бюро соціальних та політичних розробок,

- [online]. Доступно: <http://bureau.in.ua/index.php/home/social-reform/159-zvit-pro-sistemu-nadannya-sotsialnikh-poslug-v-ukrajini-nova-redaktsiya-3>
400. Сучасні механізми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки : монографія / Л.В. Кривенко, Є.В. Мішенін, М.І. Макаренко та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук Л. В. Кривенко. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 330 с
401. Тамбовцев В., 1997. Теоретические вопросы институционального проектирования, *Вопросы экономики*, № 3, с. 82-94.
402. Тамбовцев В.Л., 2008. *Основы институционального проектирования*, Москва, ИНФРА-М, 144 с.
403. Таміліна Л., та Бакланова О., 2012. Способи формування контрактних інститутів як фактори економічного зростання: порівняльний аналіз, *Економіка України*, № 4, с. 4-15.
404. Уильямсон О. И. (1996). *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, Пер. с англ., СПб., Лениздат, CEV Press, 702 с.
405. Уніят А. В. та Юзвін З. І., 2019. Концепція інклюзивної економіки в контексті сучасного сталого розвитку країн, *Ефективна економіка*, № 2, [online], available at: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/2\\_2019/57.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/2_2019/57.pdf)
406. Хакимов Х.А., 2016. Методические подходы к оценке инклюзивного роста, *Science and world*, № 5 (33), Том II, с. 159–162, [online]. Available at: [http://science.ph.ru/d/413259/d/science\\_and\\_world\\_no\\_5\\_33\\_may\\_vol\\_ii.pdf](http://science.ph.ru/d/413259/d/science_and_world_no_5_33_may_vol_ii.pdf).
407. Ходжсон Дж., 2003. *Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории*, пер. с англ., Москва, Дело, 464 с.
408. Царук І. М., 2009. Теоретичні підходи щодо визначення соціальної сфери як складової економіки та її функцій, *Економіка. Управління. Інновації*, № 1.

409. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь, 2017, [online]. Доступно: <http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/4203-2017-natsionalna-dopovid-tsili-staloho-rozvytku-ukraina-iaka-vyznachaie-bazovi-pokaznyky-dlia-dosiahnennia-tsilei-staloho-rozvytku-tssr>
410. Шаульська Л. В. та Кабаченко Г. С. (2016). Розвиток соціального підприємництва як напрям державного регулювання ринку праці, *Економіка і організація управління*, № 2 (22), с. 299–308.
411. Шашина М. В. (2011). Фактори впливу на державне регулювання суспільного сектору економіки. *Сучасні проблеми економіки та підприємництва*. Вип. 6. С. 50-55.
412. Якобсон Л. И., (2000). *Государственный сектор рыночной экономики*, Москва, ГУ ВШЭ, 368 с.

## **ДОДАТКИ**



## Додаток А

Структура соціальних видатків Зведеного бюджету України у 2016-2018  
рр. (складено за Міністерство фінансів України (2018))

Показники	2016		2017		2018	
	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%
<b>Фінансування освіти</b>						
<b>Всього видатків</b>	<b>129437,7</b>	<b>100,</b>	<b>177915,8</b>	<b>100</b>	<b>210032,3</b>	<b>100</b>
у тому числі:						
<b>Поточні видатки</b>	<b>117935,3</b>	<b>91,1</b>	<b>163965,1</b>	<b>92,1</b>	<b>194605,0</b>	<b>92,6</b>
Оплата праці і нарахування на заробітну плату	61869,10	52,5	97569,10	59,5	118857,2	61,1
Використання товарів і послуг	53890,80	45,7	60826,50	37,1	70780,60	36,4
Поточні трансферти	18,20	0,0	26,40	0,02	70,70	0,04
Соціальне забезпечення	2051,20	1,7	5446,00	3,32	4810,80	2,47
Виплата пенсій і допомоги	7,00	0,0	7,20	0,00	7,00	0,00
Інші поточні видатки	106,00	0,1	97,10	0,06	85,80	0,04
<b>Капітальні видатки</b>	<b>11502,40</b>	<b>8,9</b>	<b>13950,70</b>	<b>7,84</b>	<b>15427,30</b>	<b>7,35</b>
Придбання основного капіталу	7951,60	0,7	10639,20	763	12809,50	83,0
Капітальні трансферти	3550,80	0,3	3311,50	23,7	2617,80	16,9
<b>Фінансування соціального захисту</b>						
<b>Всього видатків</b>	<b>258326,1</b>	<b>100</b>	<b>285761,7</b>	<b>100</b>	<b>309363,6</b>	<b>100</b>
у тому числі:						
<b>Поточні видатки</b>	<b>255551,5</b>	<b>98,9</b>	<b>282535,6</b>	<b>98,9</b>	<b>303829,4</b>	<b>98,2</b>
Оплата праці і нарахування на заробітну плату	4378,60	1,7	6572,30	2,3	7728,20	2,5
Використання товарів і послуг	4051,10	1,6	5143,00	1,8	5420,90	1,8
Поточні трансферти	1527,00	0,6	2236,10	0,8	2380,10	0,8
Соціальне забезпечення	245496,6	96,1	268524,4	95,0	288226,1	94,9
Інші поточні видатки	98,30	0,0	59,80	0,0	74,20	0,0
<b>Капітальні видатки</b>	<b>2774,70</b>	<b>1,1</b>	<b>3226,10</b>	<b>1,1</b>	<b>5534,20</b>	<b>1,8</b>
Придбання основного капіталу	2067,40	74,5	2529,50	78,4	2463,00	44,5
Капітальні трансферти	707,30	25,5	696,60	21,6	3071,10	55,5
<b>Фінансування охорони здоров'я</b>						
<b>Всього видатків</b>	<b>75503,40</b>	<b>100,0</b>	<b>102392,4</b>	<b>100,0</b>	<b>115852,0</b>	<b>100,0</b>
у тому числі:						
<b>Поточні видатки</b>	<b>69084,10</b>	<b>91,5</b>	<b>93180,20</b>	<b>91,0</b>	<b>105786,6</b>	<b>91,3</b>
Оплата праці і нарахування на заробітну плату	40203,30	58,2	7225,60	7,8	4893,10	4,6
Використання товарів і послуг	25303,90	36,6	81784,30	87,8	89480,20	84,6
Поточні трансферти	2018,00	2,9	2722,50	2,9	9040,90	8,5
Соціальне забезпечення	1392,00	2,0	1233,20	1,3	2341,90	2,2
Інші поточні видатки	167,00	0,2	214,70	0,2	30,40	0,0
<b>Капітальні видатки</b>	<b>6419,40</b>	<b>8,5</b>	<b>9212,30</b>	<b>9,0</b>	<b>10065,30</b>	<b>8,7</b>
Придбання основного капіталу	5702,90	88,8	2167,80	23,5	2267,80	22,5
Капітальні трансферти	716,50	11,2	7044,40	76,5	7797,60	77,5

## Додаток Б

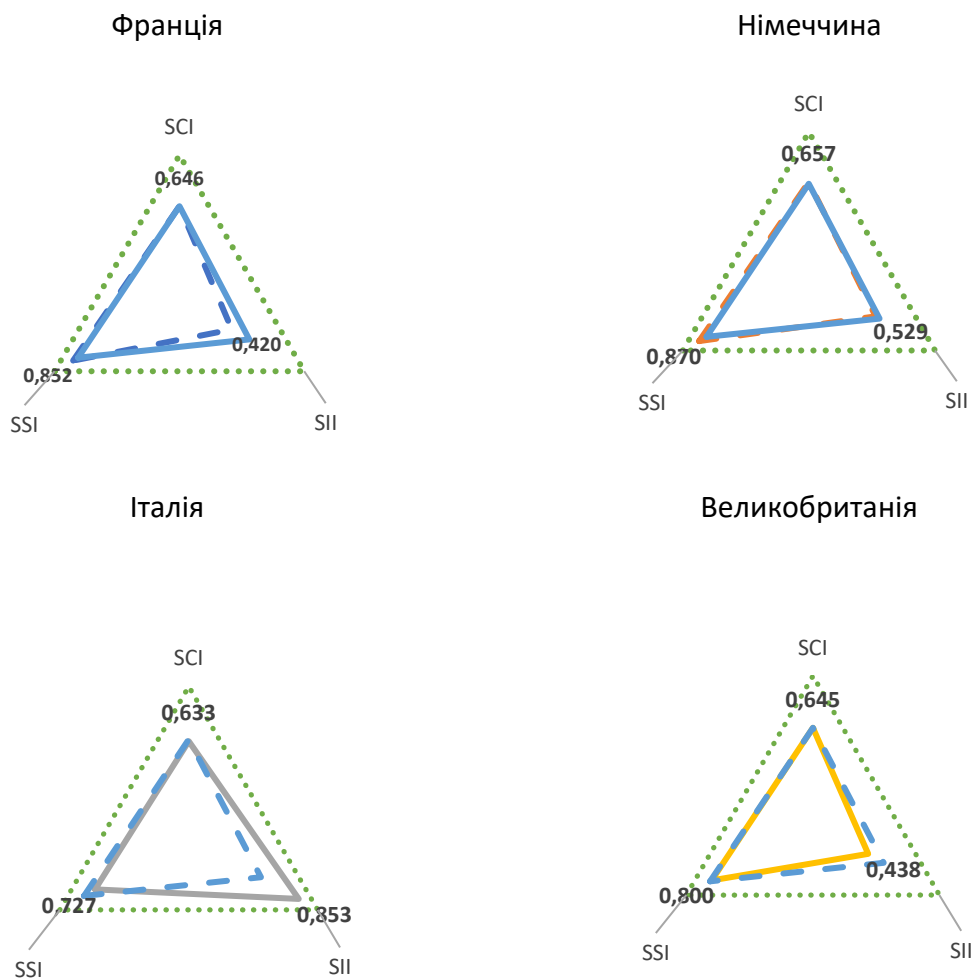
**СЮпис даних у розрахунку інституційних розривів розвитку  
соціального сектора (розроблено автором)**

Вимір/Індекси	Індикатор	Опис	Джерело даних
Вимірник якості неформальних інститутів СС НЕ (SCI)	Громадянський активізм	Оцінки щодо використання засобів масової інформації та протестної поведінки	World Development Indicators, accessed at <a href="http://www.IndSocDev.org/">http://www.IndSocDev.org/</a>
	Клуби та асоціації	Визначається як членство в місцевих добровільних об'єднаннях	World Development Indicators, accessed at <a href="http://www.IndSocDev.org/">http://www.IndSocDev.org/</a>
	Міжгрупова згуртованість	Оцінки етнічної та релігійної напруги та дискримінації	World Development Indicators, accessed at <a href="http://www.IndSocDev.org/">http://www.IndSocDev.org/</a>
	Міжособистісна безпека та довіра	Орієнтир на сприйняття злочинів та порушень	World Development Indicators, accessed at <a href="http://www.IndSocDev.org/">http://www.IndSocDev.org/</a>
	Гендерна рівність	Відображає гендерну дискримінацію вдома, на роботі та в громадському житті	World Development Indicators, accessed at <a href="http://www.IndSocDev.org/">http://www.IndSocDev.org/</a>
	Включення меншин	Визначає рівень дискримінації щодо вразливих груп, таких як корінні народи, мігранти, біженці або нижчі кастові групи	World Development Indicators, accessed at <a href="http://www.IndSocDev.org/">http://www.IndSocDev.org/</a>
Рівень розвитку соціальної інфраструктури (SII)	Лікарняні ліжка (на 1000 осіб)	Лікарняні ліжка включають стаціонарні ліжка, доступні в державних, приватних, загальних та спеціалізованих лікарнях та реабілітаційних центрах.	World Health Organization,
	Загальні педіатри, на 100 000 населення	Педіатри займаються розвитком, доглядом та захворюваннями дітей. (на 100 000 населення) Виключення - дитячі спеціальності (наприклад, дитяча психіатрія, дитяча / педіатрична хірургія, дитяча / педіатрична гінекологія, дитяча кардіологія, дитяча онкологія тощо	WHO European Data Warehouse
	Психіатри на 100 000 населення	Психіатри - це медики, які спеціалізуються на профілактиці, діагностиці та лікуванні психічних захворювань. Виключення - Психологи	WHO European Data Warehouse
	Сканери комп'ютерної томографії на 100 000 населення	Кількість сканерів комп'ютерної томографії (одиниці КТ).	WHO European Data Warehouse
	Одиниці апаратів магнітного резонансу на 100 000 населення	Кількість одиниць апаратів магнітного резонансу (МРТ).	WHO European Data Warehouse
	Відсоток населення, що отримує освіту, (%)	Загальний обсяг залученості у початкову, середню та вищу освіту, незалежно від віку, виражається у відсотках від загальної чисельності населення початкового шкільного віку, середнього шкільного віку та п'ятирічної вікової групи, що закінчується після закінчення середньої школи.	UNESCO Institute for Statistics
	Витрати на освіту як відсоток від загальних державних витрат (%)	Загальні державні витрати на освіту (поточні, капітальні та трансферти), виражені у відсотках від загальних державних витрат на всі сектори (включаючи охорону здоров'я, освіту, соціальні послуги тощо).	UNESCO Institute for Statistics
	Тривалість обов'язкової освіти (років)	Кількість років, за якими діти зобов'язані відвідувати школу	UNESCO Institute for Statistics
Рівень соціального захисту на ринку праці (SSI)	Рівень безробіття (% від кількості працюючих)	The percent of people in working age who are out of work.	World Development Indicators
	Підліткова вагітність (на 1000 жінок)	кількість народжених на 1000 жінок у віці 15-19 років	World Development Indicators
	Вікова залежність (% від кількості населення працездатного віку)	Кількість людей віком до 15 років і після 64 років по відношенню до кількості людей віком від 15 до 64 років. Значення наведено у пропорції вікових людей працездатного віку (на 100 осіб).	World Development Indicators
	Незахищена (вразлива) зайнятість (% від кількості працівників)	The number of employees in the areas sensitive to changes in the business cycle (self-employed persons or employed in the household).	World Development Indicators

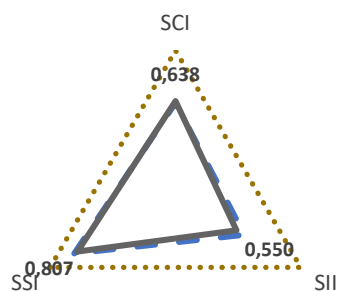
## Додаток В

Порівняльна характеристика співвідношення економічних, інституційних та соціальних вимірників інклюзивного економічного зростання (побудовано автором)

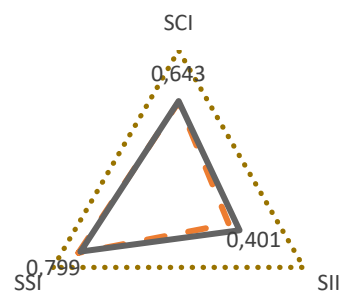
### Група 1



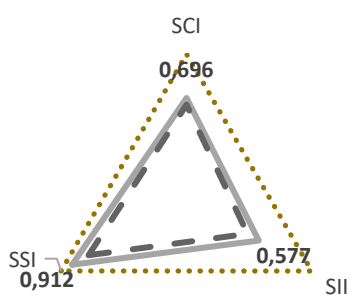
## Продовження додатку В

Група 2  
Австрія

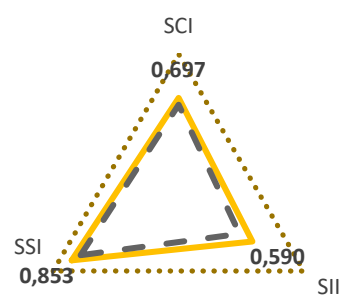
Бельгія



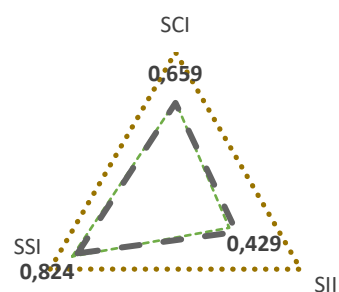
Данія



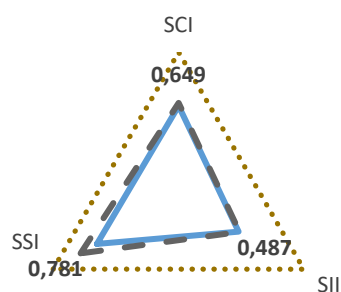
Фінляндія



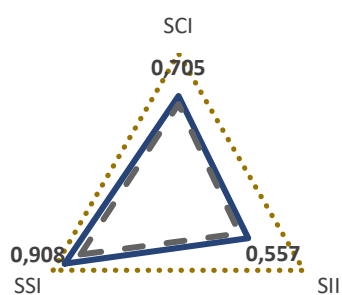
Нідерланди



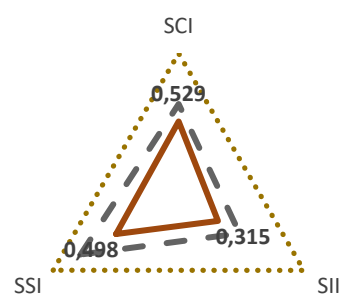
Португалія



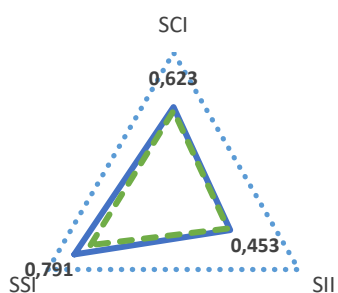
Швеція



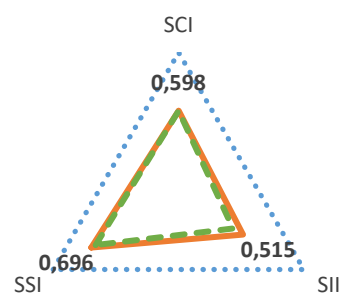
Турція



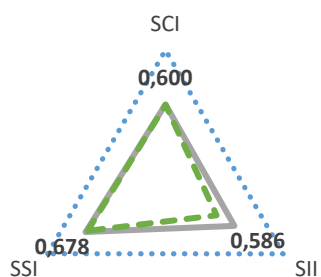
## Продовження додатку В

Група 3  
Естонія

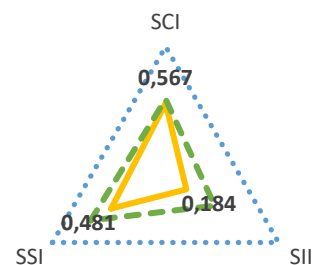
## Латвія



## Литва

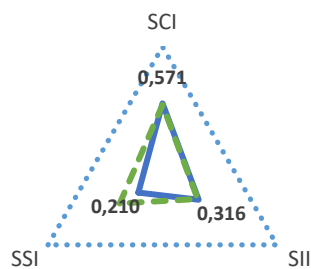


## Румунія

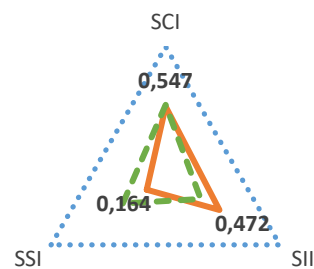


## Група 4

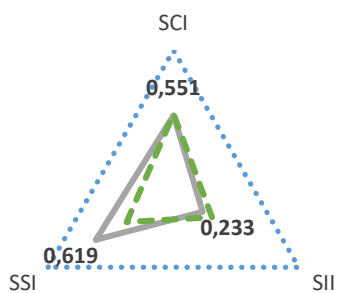
## Вірменія



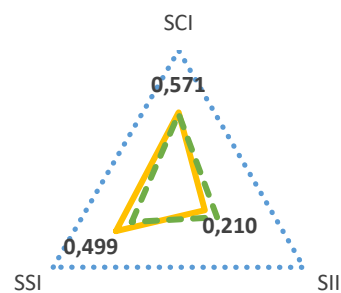
## Грузія



## Російська Федерація



## Україна



## Додаток Г

Таблиця Г.1

Оцінка моделей регресії за базовими інститутами «якість регулювання», «голос і підзвітність», «верховенство права»

Змінні	OM QISS	ФЕ QISS	ВЕ QISS	Змі нні	OM QISS	ФЕ QISS	ВЕ QISS	Змі нні	OM QISS	ФЕ QISS	ВЕ QISS
RQ	-0,112 (0,098)	0,237* (0,137)	0,203 (0,138)	RL	0,128 (0,095)	0,083 (0,23)	0,329* (0,199)	VA	0,61*** (0,116)	-0,17 (0,15)	0,181 (0,160)
X1	-0,15*** (0,009)	0,007 (0,014)	-0,032** (0,014)	X1	-0,14*** (0,010)	0,009 (0,014)	-0,026* (0,014)	X1	- (0,010)	0,008 (0,01)	-0,036*** (0,014)
X2	1,549*** (0,133)	-0,137 (0,291)	0,549** (0,265)	X2	1,435** (0,139)	0,038 (0,29)	0,519* (0,268)	X2	1,304** (0,124)	0,157 (0,27)	0,699*** (0,251)
C1	-1,228*** (0,226)	-	-0,345 (0,550)	C1	- (0,231)	-	-0,615 (0,577)	C1	- (0,240)	-	-0,580 (0,549)
C2	-1,746*** (0,211)	-	-0,538 (0,484)	C2	- (0,222)	-	-0,865 (0,535)	C2	- (0,221)	-	-0,770 (0,494)
C3	-1,160*** (0,172)	-	-0,636 (0,446)	C3	-1,34*** (0,172)	-	-0,812* (0,466)	C3	-1,85*** (0,185)	-	-0,780* (0,444)
Конс т	-4,320*** (1,298)	6,05** (2,877)	0,806 (2,485)	Кон ст	-3,56*** (1,331)	4,366 (2,82)	1,015 (2,495)	Кон ст	-3,083** (1,193)	3,409 (2,70)	-0,375 (2,364)
R <sup>2</sup>	0,798	0,134		R <sup>2</sup>	0,798	0,115		R <sup>2</sup>	0,828	0,123	

Статистична значущість коефіцієнтів регресії : \*\*\*  $p < 0,01$ ; \*\*  $p < 0,05$ ; \*  $p < 0,1$

Конст. – константа моделі. R<sup>2</sup> – коефіцієнт детермінації

Таблиця Г.2

Оцінка моделей регресії за базовими інститутами «контроль корупції», «ефективність уряду», «політична стабільність та відсутність насильства / тероризму»

Змінні	ОМ QISS	ФЕ QISS	ВЕ QISS	Змінні	ОМ QISS	ФЕ QISS	ВЕ QISS	Змінні	ОМ QISS	ФЕ QISS	ВЕ QISS
CC	0,020 (0,073)	-0,010 (0,112)	-0,004 (0,109)	GE	0,019 (0,089)	-0,188 (0,11)	-0,142 (0,122)	PS	0,377*** (0,101)	0,007 (0,068)	0,087 (0,074)
X1	-0,150*** (0,010)	0,007 (0,014)	-0,033** (0,014)	X1	-0,15*** (0,010)	0,002 (0,014)	-0,037** (0,014)	X1	- (0,124***)	0,007 (0,011)	- (0,03**)
X2	1,496*** (0,136)	0,099 (0,319)	0,716** (0,284)	X2	1,497*** (0,139)	0,224 (0,276)	0,804*** (0,258)	X2	1,33*** (0,131)	0,079 (0,267)	0,69** (0,246)
C1	-1,335*** (0,222)	-	-0,300 (0,552)	C1	- (0,218)	-	-0,234 (0,554)	C1	- (0,207)	-	-0,360 (0,534)
C2	-1,868*** (0,218)	-	-0,462 (0,487)	C2	- (0,210)	-	-0,347 (0,493)	C2	- (0,192)	-	-0,561 (0,471)
C3	-1,253*** (0,159)	-	-0,555 (0,446)	C3	-1,25*** (0,159)	-	-0,514 (0,447)	C3	-1,49*** (0,164)	-	-0,634 (0,431)
Конст	-3,985*** (1,322)	3,877 (3,146)	-0,718 (2,655)	Конст	-3,98*** (1,340)	2,951 (2,716)	-1,426 (2,389)	Конст	-3,17** (1,251)	4,065 (2,686)	-0,388 (2,319)
R <sup>2</sup>	0,796	0,114		R <sup>2</sup>	0,796	0,131		R <sup>2</sup>	0,814	0,114	

Статистична значущість коефіцієнтів регресії : \*\*\*  $p < 0,01$ ; \*\*  $p < 0,05$ ; \*  $p < 0,1$

Конст. – константа моделі. R<sup>2</sup> – коефіцієнт детермінації

Примітки VA -голос і підзвітність, GE - ефективність уряду, RQ - якість регулювання, RL - верховенство права, PS - політична стабільність та відсутність насильства / тероризму, CC - контроль корупції X1 – коефіцієнт GINI, X2 – натуральний логарифм ВВП на душу населення, розрахований у PPP, c1-c3 закодзовані фіктивні змінні 4 груп країн, OE -об'єднана модель, ФЕ – модель з фіксованими ефектами, ВЕ - – модель з випадковими ефектами

## Додаток Д

## Довідки та акти про впровадження результатів дослідження



Міністерство соціальної політики України  
 ДЕРЖАВНА СЛУЖБА ЗАЙНЯТОСТІ  
 (ЦЕНТРАЛЬНИЙ АПАРАТ)  
 СУМСЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ЦЕНТР ЗАЙНЯТОСТІ

площа Незалежності, 3, м. Суми, 40030, тел. (0542) 68-55-00, факс 68-55-05  
 E-mail: cz@soecz.gov.ua Web: <http://www.dcz.gov.ua/sum/> Код ЄДРПОУ 03491406

26.04.2019 № 04/641

№ \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

Голові спеціалізованої вченої ради  
 55.051.06  
 Сумського державного університету

## ДОВІДКА

про впровадження  
 результатів та рекомендацій дисертаційної роботи  
 докторантки Сумського державного університету,  
 к.е.н. **Багмет Ксенії Вікторівни**  
 у діяльність Сумського обласного центру зайнятості

Фахівцями Сумського обласного центру зайнятості розглянуто основні положення дисертації Багмет К.В. на тему: «Державне регулювання інституційних змін соціального сектору національної економіки», поданої на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством.

В процесі ознайомлення з висновками та положеннями дисертаційного дослідження прийнято до уваги результати аналізу впливу економічної нерівності та рівня безробіття на показники економічного зростання в Україні.

Основні положення дисертації містять ряд висновків і пропозицій, корисних для практичного використання у діяльності Сумського обласного центру зайнятості, зокрема, в контексті застосування сучасних інформаційно – комунікаційних технологій при наданні соціальних послуг населенню та роботодавцям з метою розроблення шляхів попередження ризиків довготривалого безробіття.

Директор Сумського обласного  
 центру зайнятості



*[Handwritten signature]*  
 В.І.Підлісний





## ВЕРХОВНА РАДА УКРАЇНИ

Комітет з питань соціальної політики та захисту прав ветеранів

01008, м. Київ-8, вул. М. Грушевського, 5, тел.: 255-40-35, e-mail: spvr@rada.gov.ua

№ 04-30/15-194999

"24" 10 2019 р.

До спеціалізованої вченої ради  
Д 55.051.06  
Сумського державного університету

### ДОВІДКА

про використання Комітетом Верховної Ради України  
з питань соціальної політики та захисту прав ветеранів  
результатів дисертаційної роботи  
докторантки Сумського державного університету,  
к.е.н. **Багмет Ксенії Вікторівни** на тему: «Державне регулювання  
інституційних змін соціального сектора національної економіки», поданої на  
здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю  
08.00.03 – економіка та управління національним господарством

Ознайомлення з основними положеннями дисертації Багмет К.В., засвідчило, що висновки та пропозиції стосовно формування стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки, методології оцінювання інституційної якості соціального сектора мають практичну спрямованість та узгоджуються з діяльністю Комітету Верховної Ради України з питань соціальної політики та захисту прав ветеранів.

Так, у поточній діяльності Комітету прийнято до уваги результати здійсненого Багмет К.В. аналізу систем соціального захисту у розвинених країнах та у країнах з перехідною економікою, а також пропозиції щодо необхідності переходу до європейської системи пільг, яка передбачає запровадження персоналізованої адресної допомоги окремим категоріям населення.

Голова Комітету Верховної Ради України  
з питань соціальної політики та захисту  
прав ветеранів

Г.М.Третьякова



**МІНІСТЕРСТВО  
СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ  
(Мінсоцполітики)**

вул. Еспланадна, 8/10, м. Київ, 01601, тел.: (044) 289-70-60, факс: (044) 289-00-98 E-mail: [info@mlsp.gov.ua](mailto:info@mlsp.gov.ua),  
Код ЄДРПОУ 37567866, реєстраційний рахунок 35213015078737 в ДКСУ м. Києва, МФО 820172

*23.10.2019* № *18363/0/2-19/51*

На № 53/021 від 15.10.2019

**Голові спеціалізованої вченої  
ради Д 55.051.06  
Сумського державного  
університету**

Щодо впровадження результатів  
дисертаційного дослідження Багмет К.В.

Міністерство соціальної політики розглянуло матеріали дисертаційного дослідження Багмет К.В. на тему „Державне регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки”, поданого на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством (лист від 15.10.2019 № 53/021) і повідомляє.

У дисертаційному дослідженні розглянуто широке коло питань щодо формування стратегії державного регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки.

Сформульовані у дисертації положення та пропозиції, зокрема щодо основних принципів забезпечення ефективності системи соціального захисту, методології оцінювання інституційної якості соціального сектора національної економіки, впливу рівня економічної нерівності та бідності на соціальний капітал, можуть бути використані Мінсоцполітики у процесі формування соціальної політики з урахуванням вимог збалансованості розвитку трьох вимірів соціального сектора – соціального капіталу, соціальної інфраструктури, соціального захисту.

**З повагою  
Державний секретар**

**В. В. Іванкевич**



вик.: Степаненко І. В., тел.: 289-65-98

МІНІСТЕРСТВО СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ  
18363/0/2-19/51 від 23.10.2019





Громадська організація "Центр освітніх ініціатив"

40000, м. Суми, в. Гагаріна, 20 кв.24, ЄДРПОУ 41322115

№ 1

від 29.04.2019 р

Спеціалізована вчена рада  
Д 55.051.06  
Сумського державного університету

### ДОВІДКА

про впровадження  
результатів дисертаційного дослідження  
докторантки Сумського державного університету,  
к.е.н. Багмет Ксенії Вікторівни  
у діяльність ГО «Центр освітніх ініціатив»

Цією довідкою підтверджується, що у діяльності ГО «Центр освітніх ініціатив» використані окремі результати та положення дисертаційної роботи Багмет Ксенії Вікторівни на тему: «Державне регулювання інституційних змін соціального сектора національної економіки», поданої на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальність 08.00.03 – економіка та управління національним господарством, зокрема описані у роботі моделі розвитку та співпраці громадських організацій з іншими стейкхолдерами.

Заступник голови

ГО "Центр освітніх ініціатив"



М. В. Костель



### АКТ

про впровадження результатів дисертаційного дослідження Багмет Ксенії Вікторівни «Державне регулювання інституційних змін соціального сектору національної економіки» у навчальний процес Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту імені Олега Балацького Сумського державного університету

27 травня 2019 р.

м. Суми

Акт складено комісією у складі:

голова: директор Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту імені Олега Балацького, доктор економічних наук, професор Т.А. Васильєва

члени комісії:

- заступник директора ННІ ФЕМ з навчально-методичної роботи, кандидат економічних наук, доцент Н.В. Котенко;
- заступник директора ННІ ФЕМ з навчально-організаційної роботи, доктор економічних наук, доцент О.В. Люльов;
- начальник навчально-методичного відділу, кандидат економічних наук, доцент О.А. Криклій.

В період з 21 по 24 травня 2019 р. комісія виконала роботи з визначення фактичного впровадження результатів дисертаційного дослідження Багмет Ксенії Вікторівни «Державне регулювання інституційних змін соціального сектору національної економіки» у навчальний процес Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту імені Олега Балацького Сумського державного університету.

Комісія розглянула такі матеріали:

1. Дисертаційну роботу Багмет Ксенії Вікторівни «Державне регулювання інституційних змін соціального сектору національної економіки» та робочі програми дисциплін:
  - «Система публічного управління» (викладається на денному відділенні за програмою підготовки бакалаврів за спеціальністю «Публічне управління та адміністрування»);

- «Економічна політика та державне регулювання» (викладається на денному відділенні за програмою підготовки бакалаврів за спеціальністю «Публічне управління та адміністрування»);

**За результатами проведеної роботи комісією встановлено:**

1. Розроблені у дисертаційному дослідженні Багмет Ксенії Вікторівни «Державне регулювання інституційних змін соціального сектору національної економіки» науково-методичні положення, а також практичні методики впроваджені як розділи курсів таких дисциплін:

- «Система публічного управління».

- «Економічна політика та державне регулювання».

2. Методичні підходи, розроблені у дисертаційній роботі Багмет Ксенії Вікторівни «Державне регулювання інституційних змін соціального сектору національної економіки», зокрема щодо оцінювання інституційної якості соціального сектору, оцінювання соціального капіталу, вибору таргетів економічної політики державного регулювання соціального сектору національної економіки в основу ряду практичних занять з наступних дисциплін: «Система публічного управління», «Економічна політика та державне регулювання».

3. Застосування у навчальному процесі Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту імені Олега Балацького Сумського державного університету матеріалів дисертаційного дослідження Багмет Ксенії Вікторівни «Державне регулювання інституційних змін соціального сектору національної економіки» дало змогу удосконалити вказані комплекси дисциплін, поглибити їх теоретико-методичні основи та підвищити якість підготовки фахівців з економічних спеціальностей.

Голова комісії

Т.А. Васильєва

Члени комісії:

О.А. Криклій

О.В. Люльов

Н. В. Котенко

## Додаток Е

### СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ

#### *Монографії*

1. Багмет К. В. Інституційні зміни у соціальному секторі національної економіки: теоретичні засади та напрямки державного регулювання: монографія. Суми: Ярославна, 2019. 320 с. (18,6 друк. арк.)

2. Васильєва Т. А., Багмет К. В., Полях С. С. Інноваційні фінансові інструменти підтримки соціальної безпеки. / *Управління інноваційною складовою економічної безпеки: монографія* / за ред. Прокопенко О.В. (гол. ред.), Школи В.Ю., Щербаченко В.О. Суми: ТОВ «Триторія», 2017. Т.4. С. 218-234, (0,69 друк. арк.). *Особистий внесок: систематизовано переваги та недоліки інструментів фінансування соціальних програм (0,38 друк. арк.).*

#### *Публікації у зарубіжних наукових виданнях*

3. Vasilyeva, T., Lyeonov, S., Adamičková, I., Bagmet, K. Institutional Quality of Social Sector: the Essence and Measurements. *Economics and Sociology* (Scopus, Web of Science та ін.). 2018. № 11(2). P. 248-262 (1,1 друк. арк.). *Особистий внесок: розроблено модель оцінювання інституційної якості СС НЕ (0,8 друк. арк.).*

4. Bilan Y., Vasilyeva T., Lyeonov S., Bagmet K. Institutional complementarity for social and economic development. *Business: Theory and Practice* (Scopus та ін.). 2019. № 20. P.103-115 (1,27 друк. арк.). *Особистий внесок: оцінено взаємозв'язок між якістю базових інститутів НЕ та інституційною якістю СС (0,9 друк. арк.).*

*Публікації у наукових фахових виданнях України*

5. Багмет К. В. Фінансування соціальних інвестицій: перспективи та ризику. *Бізнес Інформ* (Ulrichsweb та ін.). 2017. № 3. С. 302-306 (0,51 друк. арк.).
6. Багмет К. В. Інституційні зміни: пошук шляхів створення ефективних інститутів соціальної сфери. *Економічний форум* (Index Copernicus та ін.). 2017. № 4. С. 263-270 (0,63 друк. арк.).
7. Багмет К. В. Інституційні взаємодії: теорія і методологія дослідження. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка* (Google Scholar). 2017. №22 (5). С. 8-12 (0,65 друк. арк.).
8. Багмет К. В. Трансформація системи соціального захисту: пошук оптимального підходу. *Економіка. Фінанси. Право* (Index Copernicus та ін.). 2017. № 4. С. 39-43 (0,47 друк. арк.).
9. Багмет К.В. Соціальна економіка vs економіка спільного доступу: пошук спільних принципів. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка* (Google Scholar та ін.). 2017. № 1. С. 27-33 (0,58 друк. арк.)
10. Багмет К.В. Соціальна рентабельність як інструмент узгодження інтересів стейкхолдерів в контексті державного регулювання інституціональних змін соціального сектору національної економіки. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка* (Google Scholar та ін.). 2017. №2. С. 73-78 (0,43 друк. арк.).
11. Багмет К.В. Соціальне підприємництво: досвід та перспективи розвитку. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка* (Google Scholar та ін.). 2017. №3. С. 145-151 (0,53 друк. арк.).
12. Багмет К.В., Скляр І.Д. Місце та роль інформаційної складової у системі державного регулювання соціального інвестування. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка* (Google Scholar та ін.) 2017. №4. С. 86-90 (0,4 друк. арк.). *Особистий внесок: обґрунтовано місце та роль*

інформаційної складової у механізмах соціального інвестування (0,3 друк. арк).

13. Kyrychenko K. I., Samusevych Y. V., Liulova L. Y., Bagmet K. V. Innovations in country's social development level estimation. *Marketing and Management of Innovations* (Web of Science та ін.). 2018. № 2. P.113–128 (1,14 друк. арк.). *Особистий внесок: проведено порівняння підходів до групування соціальних показників* (0,1 друк. арк).

14. Багмет К., Люльов О., Скляр І. Довгостроковий вплив соціальних програм у контексті інституціональних змін національної економіки: загальні підходи до оцінювання й державного регулювання. *Проблеми і перспективи економіки та управління* (ROAD та ін.) 2018. № 1. С. 17-23 (0,56 друк. арк.). *Особистий внесок: обґрунтовано підходи до визначення довгострокового впливу соціальних програм* (0,3 друк. арк.).

15. Багмет К.В., Люльов О.В. Державне регулювання інституційних трансформацій соціального сектора через вимірювання результатів інвестицій впливу. *Вісник Харківського національного аграрного університету. Серія: Економічні науки* (Index Copernicus та ін.) 2018. № 3. С. 44-52 (0,48 друк. арк.). *Особистий внесок: обґрунтовано необхідність та завдання ДР інституційних трансформацій СС НЕ* (0,38 друк. арк.).

16. Багмет К., Люльов О. Соціальна цінність як критерій державного регулювання інституціональних змін соціального сектору національної економіки. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»* (Index Copernicus). 2018. № 4 (75). С. 125-130 (0,4 друк. арк.). *Особистий внесок: запропоновано підхід до оцінювання соціальної цінності* (0,3 друк. арк.).

17. Bagmet K. V. Institutional quality of the social sector: characteristics and assessment. *Економіка: реалії часу*. (Index Copernicus та ін.). 2019. № 1 (41). С. 88-95. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2019/No1/88.pdf> (0,75 друк. арк.).



18. Багмет К.В. Соціальний сектор: сутність та місце у національній економіці. *Соціально-економічний розвиток регіонів у контексті міжнародної інтеграції* (Google Scholar). 2018. №29 (18). С. 98-104 (0,59 друк. арк.).

19. Багмет К.В. Соціальний капітал та економічна нерівність: аналіз взаємозв'язку та можливості регулювання. *Соціально-економічний розвиток регіонів у контексті міжнародної інтеграції* (Google Scholar). 2018. № 29(18). С. 5-9 (0,6 друк. арк.).

20. Bagmet K. V. Growth and Social capital: Empirical Analysis of the Relationship. *Mechanism of Economic Regulation* (Index Copernicus та ін.). 2019. №2. С.128-134 (0,59 друк. арк.).

21. Багмет К.В. Соціальна економіка сучасні реалії та виклики. *Економіка: реалії часу* (Index Copernicus та ін.). 2019. №2. С. 61-72. URL: <https://economics.opu.ua/ejoru/2019/No2/5.pdf> (0,9 друк. арк.).

22. Багмет К.В. Соціальне замовлення та формування ринку соціальних послуг в Україні *Економіка: реалії часу* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 3. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2019/No3/16.pdf> (0,67 друк. арк.).

23. Багмет К.В. Інституційні зміни у соціальному секторі національної економіки: зовнішні тенденції та внутрішні суперечності. *Економічний вісник Національного гірничого університету* (Index Copernicus та ін.). 2019. №1. С. 61-72 (0,95 друк. арк.).

24. Багмет К. В. Розвиток соціальної сфери через призму інституційних змін. *Економічний вісник Національного гірничого університету* (Index Copernicus та ін.). 2019. №2. С. 53-62 (0,88 друк. арк.).

25. Bagmet, K. Regulation of Institutional Changes in the Social Sector of the National Economy: Conceptual Approach. *Economics. Ecology. Socium* (Index Copernicus та ін.). 2018. №2. С. 103-110. URL: <http://ees-journal.com/index.php/journal/article/view/117> (0,7 друк. арк.).

26. Багмет К. В. Концепція інклюзивного зростання економіки як основа її державного регулювання. *Наукове видання «Інфраструктура ринку»*

(Google Scholar, РІНЦ). 2018. Вип. 21. С. 369-374. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/21> -2018 (0,63 друк. арк.).

27. Багмет К. В. Державне регулювання соціального сектору національної економіки відповідно до принципів інклюзивного зростання. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки» (Index Copernicus та ін.). 2018. № 6. Том 2. С. 150-153 (0,4 друк. арк.).

28. Багмет К. В. Ефективність державного регулювання соціального сектора національної економіки: емпіричний аналіз. Вісник Харківського національного аграрного університету. Серія: Економічні науки (Index Copernicus та ін.). 2019. № 2. С. 81-86 (0,5 друк. арк.).

### **Статті в інших наукових виданнях**

29. Bagmet K., Obeid H. Financing social protection in Ukraine and the European Union: current situation and prospects. *SocioEconomic Challenges* (Ulrichsweb та ін.). 2017. №1. P.54-59 (0,51 друк. арк.). *Особистий внесок: проведено аналіз фінансування соціального захисту в Україні* (0,4 друк. арк.).

30. Bagmet, K.V., Haronova, O. Assessing the Impact on Social Sector: A Macroeconomic Approach. *SocioEconomic Challenges* (Ulrichsweb та ін.). 2018. №3(2). P.103-108 (0,56 друк. арк.). *Особистий внесок: проведено оцінювання соціального впливу на макроекономічному рівні* (0,46 друк. арк.).

### **Тези доповідей на наукових конференціях**

31. Багмет К. В. Стратегічний вектор розвитку системи соціального захисту населення в Україні. *Менеджмент XXI століття: глобалізаційні виклики* : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. Полтава : Сімон, 2017. С. 184-186 (0,1 друк. арк.).

32. Багмет К. В. Соціальне замовлення як механізм фінансування соціальних послуг в Україні *Стратегія реалізації конкурентної політики*

*України в контексті євроінтеграційних викликів* : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. Київ : КНУБА , 2017. С. 8-10 (0,1 друк. арк.).

33. Багмет К. В. Інструменти фінансування соціальних інвестицій. *Стратегія інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта* : зб. матеріалів VIII Міжнар. наук.-практ. конф. Харків : НТУ «ХП», 2017. С. 111-112 (0,1 друк. арк.).

34. Багмет К. В. Вплив соціального сектора на економіку: макроекономічні оцінки. *Аналітичне забезпечення управління сталим розвитком економіки і соціальної сфери*: зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф. Чернігів : ЧНТУ, 2017. С. 71-72 (0,1 друк. арк.).

35. Багмет К. В. Інклюзивне зростання: міжнародні тенденції державного регулювання економіки. *Економічні проблеми сталого розвитку*: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, присвяченої 80-річчю від дня народження професора Олега Балацького / за заг. ред Т.А Васильєвої, Г.О. Швіндіної. Суми: СумДУ, 2017. С. 385-386 (0,1 друк. арк.).

36. Багмет К.В. Інституційні зміни та інституційна структура економік. *Експертно-аналітичне забезпечення управління сталим розвитком економіки і соціальної сфери. Сучасні комп'ютерні технології аналізу даних та статистики*: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф., Чернігів: ЧНТУ, 2018. С. 95-96 (0,1 друк. арк.).

37. Багмет К. В. Інституційна якість: міжнародний аспект розвитку соціального сектора. *Економічні проблеми сталого розвитку*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, присвячена пам'яті професора Олега Балацького / за заг. ред Т.А Васильєвої, Г.О. Швіндіної. Суми: СумДУ, 2018. С. 351-352 (0,1 друк. арк.).

38. Багмет К. В. Інституційні зміни соціального сектора: світовий досвід. *Актуальні проблеми прав людини, держави та вітчизняної правової системи*: зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпро: ГО «Правовий світ», 2019. С. 8-9 (0,1 друк. арк.).

39. Багмет К. В. Наближення розвитку соціального сектора: аналіз емпіричних досліджень. *Фінансовий аналіз, оподаткування та аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку*: тези доповідей IV Міжнар. наук.-практ. конф. Чернігів: ЧНТУ, 2019. С. 126-127 (0,1 друк. арк.)

40. Багмет К. В. Аналіз розриву у розвитку соціального сектора між країнами. *Економічні проблеми сталого розвитку*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. студентів та молодих вчених імені професора Балацького О. Ф. Суми: СумДУ, 2019. С. 219-220 (0,1 друк. арк.).