
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

УДК 330.342

А. І. КРЕДИСОВ,
*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародного бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЕТАПІВ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено етапи розвитку ринкової економіки. Показано їх теоретичне осмислення в періоди докласичного, класичного і сучасного розвитку економічної науки. Розглянуто економічні інститути у взаємозв'язку з політичними і соціальними інститутами суспільства. Аргументовано, що сукупність суспільних інститутів визначає не лише спосіб виробництва на тому чи іншому етапі розвитку ринкової економіки, але й формаційну конструкцію суспільства в цілому.

Ключові слова: ринок, капітал, капіталізація, соціалізація, колективні економічні інститути, менеджмент, корпоративна соціальна відповідальність, державно-приватне партнерство.

A. I. KREDISOV,
*Doctor of Econ. Sci.,
Professor of the Chair of International Business
Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF STAGES OF MARKET ECONOMY DEVELOPMENT

Stages of market economy development are researched. Their theoretical comprehension in the periods of pre-classical, classical and modern development of economic science is shown. Economic institutes in interrelation with political and social institutes of society are considered. It is argued that the aggregate of public institutions determines not only the mode of production at one or another stage of development of a market economy, but also the formational structure of society as a whole.

Keywords: market, capital, capitalization, socialization, collective economic institutions, management, corporate social responsibility, public-private partnership.

Історія людського суспільства – це історія розвитку його економічних, політичних і соціальних інститутів. Їх взаємозв'язок і взаємозалежність постійно ускладнюються. Цьому особливо сприяє нинішня глобалізація, діалектика роз-

© Кредісов Анатолій Іванович (Kredisov Anatolii Ivanovych), 2017; e-mail: kredisov_ai@ukr.net.

витку якої, з одного боку, зближуючи країни і народи, посилює схожість їх життєвих устроїв, а з іншого — сприяє зростанню національних амбіцій, культурно-ідеологічних і релігійних відмінностей. У результаті виникають наявні сьогодні політичне і військове протистояння в окремих країнах і регіонах світу і навіть загроза розв'язання третьої світової війни.

Проте діалектика глобалізаційного розвитку має свій, дедалі більш очевидний вектор, який поступово змінює систему людських стосунків, а з нею і всі суспільні інститути, трансформує їх у деяку нову суспільно-формаційну конструкцію. Як показує досвід, саме економічні інститути були й залишаються визначальними щодо змін, які відбуваються, тому цю конструкцію слід пов'язувати з ними і ринковими відносинами, що лежать в їх основі. У зв'язку з цим зрозуміло, чому важливим є аналіз етапів розвитку ринкової економіки, що й стало **метою цієї статті**.

Ринкова економіка до її теоретичного осмислення класиками економічної науки

Приватна власність, як і всі основні категорії товарно-грошових відносин, не існувала спочатку при виникненні людського суспільства. Його першоосною, що видно з наукових досліджень, був період розвитку первісного суспільства. В історичній літературі період первісного суспільства дістав відображення в численних схемах його розвитку *. На наш погляд, найбільш прийнятною є схема поділу розвитку первісного суспільства на періоди існування людського стада, родової громади та сільської (територіальної) громади.

Об'єднувальним началом усіх названих періодів розвитку громад було те, що вони залишалися натуральними господарствами. Наявний в них обмін продуктами був зумовлений неоднаковими природними умовами, які визначали відмінності в кількості та якості привласнюваних членами громад продуктів природи. Він також був зумовлений послугами, які надавалися общині (залежно від тієї чи іншої стадії її розвитку) посадовцями (різного роду наглядачами, збирачами податків, суддями, шкільними вчителями і т. п.) або ремісниками (ковалями, гончарями, теслярами і т. п.), які за свою роботу отримували в обмін необхідні засоби для існування. Засоби ж виробництва цих осіб, як правило, були суспільною власністю.

Таку значно спрощену картину являло собою господарство різних періодів розвитку первісного суспільства. До речі, останній з цих періодів остаточно втратив риси привласнюючого господарства і став періодом відтворюючого господа-

* Назвемо лише ряд авторів і публікацій, де викладено деякі з цих схем. Визнано, наприклад, що найбільш глибокий аналіз первісного суспільства і періодів його розвитку, який вплинув, починаючи з другої половини XIX ст., не лише на економістів, але й на етнографів та істориків, був зроблений американським ученим Л.Г. Морганом. Видана ним у 1878 р. книга "Стародавнє суспільство" мала підзаголовок "Дослідження ліній людського прогресу від дикості через варварство до цивілізації"; цю схему з доповненнями та уточненнями використали основоположники марксизму, зокрема Ф. Енгельс у праці "Походження сім'ї, приватної власності і держави" (1884 р.). Дослідженню первісного суспільства присвячено працю українського економіста М.І. Зібера "Нарис первісної економічної культури" (1883 р.). Патріархальній домашній общині та ряду інших проблем первісного суспільства присвячено праці російського вченого М.М. Ковалевського, зокрема "Громадське землеволодіння, причини, хід і наслідки його розкладання" (1879 р.). Слід також відзначити працю ще одного відомого економіста радянського періоду О.М. Румянцева "Виникнення і розвиток первісного способу виробництва" (1981 р.), який здобув освіту в Україні і тривалий час працював у ній.

рювання первісних людей. Водночас наприкінці цього періоду суспільні відносини, сприяючи зростанню продуктивних сил, перетворилися на такі відносини, що заважали цьому зростанню, гальмували його [1]. Наслідком стало те, що відносини, пов'язані з бартерним обміном надлишків праці сімей (родів), які становлять общину, з часом перетворилися на особливий вид діяльності – торгівлю. Саме для зручності обміну люди винайшли гроші – знаки, які стали необхідним елементом обміну (тобто торгівлі).

Найчіткіше узагальнене уявлення про цей період господарювання дав грецький мислитель Аристотель (384–322 рр. до н. е.). Визнаючи гроші природним результатом розвитку людських потреб та їх задоволення у процесі обміну, він різко засуджував використання грошей не за призначенням. Виходячи з того, що “монета не може народжувати монету”, будь-які види лихварства він розглядав як такі, що заслуговують на осуд. На його думку, “воно робить грошові знаки предметом власності, такими, які втрачають своє призначення, заради якого вони були створені: адже виникли вони заради мінової торгівлі, отримання ж процента веде до збільшення грошей” [2, с. 395]. Іншими словами, гроші втрачали свою головну природну функцію як засіб обігу (Т – Г – Т).

Такий погляд на господарський устрій, що ґрунтувався на натуральному господарстві з поділом праці та обміном його результатами, які дедалі більше розвивалися, був властивий періодам як Стародавнього світу й Античності, так і Середньовіччя, тобто феодалізму.

Це не виключало виникнення і розвитку так званих “базарів” з властивими їм товарно-грошовими відносинами, сховищ цінностей, міняльників одних видів грошових знаків на інші, які також видавали позички, займалися примітивними формами різного роду фінансових, а по суті банківських, операцій. Такий банківський промисел існував ще до нашої ери у Вавілонії, Стародавній Греції, Стародавньому Римі. На той час його не вважали почесною справою. Банківські операції в нинішньому їх розумінні були не самоціллю, а лише засобом для полегшення торгівлі та сплати населенням повинностей. Держава була до них байдужою. Вона не підтримувала і не контролювала виниклий новий, по суті ринковий, господарський устрій. Тому розвиток останнього не був безперервним. Стабільності у своєму розвитку цей економічний устрій, як і більшість інших видів ринкових форм господарювання, набув у XIII–XIV ст. [3, с. 276–314].

З розбудовою економічних ринкових устроїв (інститутів) розвиваються політичні та соціальні інститути, а також відповідні їм ідеології. Для економічних інститутів феодалізму такою ідеологією, тобто сукупністю економічних ідей, які певним чином формували ставлення людей до дійсності, став меркантилізм [4, с. 77–88]. Як відомо, основна ідея меркантилізму в тому, що гроші (золото і срібло) – це багатство. Дана ідея дістала відображення як в економічній теорії, так і в економічній політиці держави. Остання характеризувалася спочатку доктриною грошового, а потім торговельного балансів, які по-різному забезпечувалися в той чи інший час розвитку феодалізму.

Для раннього періоду меркантилізму (XIV–XVI ст.) дохід від зовнішньої торгівлі був випадковою річчю. В епоху “піратського імперіалізму”, як її визначив англійський економіст М. Блауг [5, с. 15], коли золото забезпечувало “військову мускулатуру”, державне регулювання господарського життя зводилося лише до протекціоністської політики та досягнення законодавчим шляхом активного гро-

шового балансу, а не до розвитку грошових і кредитних інститутів у ринковій торгівлі.

Тільки в пізніший період меркантилізму (середина XVII—XVIII ст.) політика держави стала на шлях збільшення свого багатства переважно за рахунок забезпечення активного торговельного балансу, тобто виконання грошима в умовах зростаючого ринку функції накопичення ($G - T - G'$). Як бачимо, **меркантилістська політика держави фактично підвела економічну думку до розуміння грошей як капіталу**, хоча формально гроші так само залишалися багатством (золотом і сріблом), тобто ототожнювалися з капіталом.

Цей недолік меркантилізму був властивий майже всім теоретикам того періоду, зокрема, таким блискучим авторам з проблем зовнішньої торгівлі, як англієць Т. Мен, француз А. Монкретьєн, італієць А. Серра, та іншим. Багатством країни для них уже були не лише запас золота і срібла, але й земля, будівлі та інші споживчі блага. Торгуючи ними, забезпечуючи перевищення вивезення товарів над ввезенням, країна повинна була збагачуватись. Іншими словами, розвиток виробництва, як і його результати, визнавався ними лише як засіб розширення торгівлі.

Навіть В. Петті (1623–1689 рр.), якого за розуміння природи багатства та його джерел по праву відносять до попередників класичної школи економічної науки, перебував у полоні меркантилістських ідей і, врешті-решт, оцінював багатство так само. Він виступав за "виробництво таких товарів і здійснення такої торгівлі (зовнішньої. — *А.І.К.*), які сприяють накопиченню в країнах золота, срібла, цінностей і є вигіднішими, ніж інші види виробництва і торгівлі" [6, с. 165].

За таких умов ринок і капітал були зовсім не головною складовою, яка забезпечує багатство. Це дозволяє нам зробити висновок, що меркантилістська наука являла собою не тільки економічну теорію, як писав М. Блауг [5, с. 15], але також теорії ринку і капіталу "в дитинстві". Дорослішання і утвердження цих теорій здійснила класична школа економічної науки.

Капіталізація ринкової економіки

Торгівля (а отже, ринок і гроші) стала головною складовою схеми розвитку суспільства за часів пізнього феодалізму. Економічні, політичні та соціальні інститути цього періоду наблизили епоху якісно нової формаційної конструкції суспільства. В усіх суспільних інститутах виникають елементи, говорячи сучасною мовою, інноваційного розвитку. Головною рушійною силою економічного прогресу стає капітал, разом з яким утверджується новий капіталістичний спосіб виробництва.

Цей спосіб виробництва був пов'язаний з буржуазними революціями в Англії та ряді інших країн Західної Європи, які започаткували демократизацію їх політичних інститутів. Індустріальна революція, що розпочалася в цей час, привела до соціальних змін у суспільствах: зростання міст і промисловості, зменшення аграрного сектору і, як наслідок, їх класового розшарування. Сприяли цьому також нова філософія розуміння людини як особи природної свободи, її взаємозв'язку із суспільством *. Церковно-феодальні окови такого зв'язку, який на той час

* Ця філософія дістала своє повне відображення у працях відомого французького вченого Гельвеція "Про розум" (1758 р.) і "Про людину" (1773 р.).

проповідувала Римсько-католицька церква, було відкинуто протестантською етикою, внаслідок чого земля, праця і капітал стали звичайним товаром ринкової економіки [7, р. 34].

Розумінню ролі, значення і функцій капіталу, як і суті та історичному місцю капіталізму, ми зобов'язані великій кількості наукових шкіл суспільних наук і вчених, у перших рядах яких стоять представники класичної школи економічної теорії. Як правило, відлік їх розпочинається з імені англійського економіста А. Сміта (1723–1790 рр.).

Сміливість наукової думки А. Сміта полягала в неприйнятті ідей меркантилізму, які повсюдно утвердилися в суспільстві, особливо тієї, яка ототожнювала багатство суспільства з грошима (золотом і сріблом). Для Сміта, на противагу меркантилістам, багатство – це кількість споживчих благ, створених людською працею, продуктивність якої пов'язана з поглибленням її поділу в суспільстві та технічним оснащенням. Саме затрачена людська праця виражає вартість споживчих благ, призначених для обміну і ринку. Саме ринок з об'єктивно властивими йому законами вартості, попиту і пропозиції, а також конкуренції стає механізмом господарювання капіталізму. Нарешті, саме ринок робить споживчі блага капіталом, тобто вартістю, запасом цих благ, які приносять додаткову вартість. Для власника капіталу, тобто капіталіста, остання стає нічим іншим, як прибутком, доходом на капітал.

Егоїзм капіталіста не рівний за своєю роллю та значущістю в контексті добробуту і прогресу суспільства егоїстичним інтересам отримувачів таких доходів, як заробітна плата (робітників) і рента (землевласників). Гонитва за прибутком, органічно властиве прагнення до вигоди і збільшення капіталу, підприємницький дух капіталіста – природні рушійні сили ринкової економіки, які сприяють зростанню добробуту всіх соціальних верств суспільства. І хоча інтереси цього класу, як писав А. Сміт у своїй основній праці “Дослідження про природу і причини багатства народів” (1776 р.), “ніколи повністю не збігаються з інтересами суспільства” [8, с. 195], тобто інтересами інших класів, розвиток буржуазного суспільства він вважав безперервним, історично незмінним.

Такими самими незмінними (вічними) були для А. Сміта його трактування “економічної людини” і “невидимої руки”. Суть їх у тому, що егоїстичні інтереси кожного члена суспільства задовольняються тільки через надання послуг іншим людям, пропозицію для обміну своєї праці та її продуктів. Природне прагнення поліпшити своє матеріальне становище – стимул, який, якщо йому не заважати, сам здатний привести суспільство до добробуту. Він же здатний здолати перешкоди, які існують у вигляді господарських законів і норм, що часто ускладнюють діяльність людини [8, с. 393]. Як бачимо, інтерес і вигода кожної людини, яку веде “невидима рука” ринку, найбільше сприяють інтересам суспільства. **Наслідком цього є повсюдна капіталізація економіки, чому повинен сприяти і підтримуваний державою режим природної свободи.** Запозичений у фізіократів принцип *laissez-faire* (один з найкращих його перекладів – “нехай усе йде своєю чергою”) А. Сміт обґрунтував більш послідовно і систематично стосовно до внутрішньої та зовнішньої політики держави.

Держава повинна охороняти життя, свободу і власність громадян; конкретніше це означає: забезпечувати оборону країни, утримання поліції, правосуддя, мобільність робочої сили, надання суспільству тих послуг, які є неможливими або

невигідними для приватних осіб, і т. п. Таке трактування ролі та функцій держави надалі дістало назву концепції "Держава – нічний сторож".

Особливу увагу А. Сміт приділив зовнішньоторговельній політиці. Зокрема, він розробив програму свободи зовнішньої торгівлі Англії, яка була спрямована безпосередньо проти протекціоністської політики меркантилізму. Це означало, з одного боку, розширення впливу ринкового механізму саморегулювання на сферу зовнішньоекономічних зв'язків, а з іншого, що вільна зовнішня торгівля є вигідною всім країнам, яким в умовах стабільного розвитку потрібне лише накопичення капіталу. Як бачимо, ринок і його капіталізація, за А. Смітом, потрібні не тільки національній, але й міжнародній економіці.

Теоретичні, концептуальні погляди А. Сміта були взяті на озброєння його послідовниками Д. Рікардо і Дж. Міллем, а згодом, з кінця XIX ст., стали основою неокласичної теорії. Вирішення головного питання капіталізації суспільства цього періоду – проблеми справедливого розподілу доходів в економічній системі вільної ринкової конкуренції – вчені бачили в дії об'єктивних економічних законів. "Розподіл соціального продукту, – писав відомий представник неокласичної теорії, основоположник американського маржиналізму Дж.Б. Кларк (1847–1938 рр.), – визначається природним законом. ...І якби цей закон не зазнавав впливу елементів, що його порушують, він забезпечував би кожному агенту виробництва таку кількість цінностей, яку він створює" [9, с. 39].

Зі сказаного зрозуміло, що прихильники економічної свободи бачили проблеми в дії природного механізму автоматичного встановлення рівноваги і забезпечення добробуту людей. Підтвердженням цього у другій половині XIX – на початку XX ст. були тяжке становище трудящих мас і торговельні кризи, які мали місце і в Америці, і у країнах Західної Європи.

Проте неокласики і маржиналісти вірили, що режим *laissez-faire* може забезпечити не тільки справедливість розподілу, максимум можливого добробуту і прогресу, але й незмінність капіталістичної системи господарювання. Потрібними є лише певні реформи, які б не порушували приватну власність на капітал та економічну свободу, а навпаки, зміцнювали й розширювали їх.

Такі погляди, передусім, були спрямовані проти марксистської економічної теорії, що набула на той час величезної популярності. Її основоположник К. Маркс (1818–1883 рр.), багато в чому визнаючи вклад класичної школи в економічну науку і спираючись на це, теоретично обґрунтував суть капіталістичного способу виробництва та об'єктивну неминучість його заміни іншим некапіталістичним ладом. Більше того, теорія К. Маркса, визнаючи у принципі об'єктивну еволюційність і поступовість змін засадничих структурних економічних інститутів капіталістичного суспільства, доводила можливість і навіть доцільність прискорення цих процесів, у тому числі шляхом революційної заміни капіталізму новим соціалістичним способом виробництва*.

* У 1917 р., після Жовтневої революції в царській Росії, спробу революційної заміни капіталізму було зроблено в одній окремо взятій країні. На цьому шляху виниклий після революції Радянський Союз до Другої світової війни, а після її закінчення – у співдружності з іншими соціалістичними країнами, навіть демонструє успіхи розвитку. Своє практичне відображення це дістало у виникненні країн так званої соціалістичної орієнтації, а теоретичне – у буржуазній концепції "конвергенції", тобто у зближенні країн капіталістичної та соціалістичної систем, у спільності їх розвитку. Проте з часом політична система соціалістичних країн, а також багато в чому і їх прогресивні соціальні програми відриваються від реальних досягнень економічних

Змінили свої погляди на беззастережне схвалення існуючого економічного ладу капіталізму і механізму його господарювання і ті представники західноєвропейської економічної науки, які не бачили альтернативи капіталізму. Проте відсутність стабільного економічного розвитку стає для них не менш важливою проблемою, ніж забезпечення безперервного підвищення життєвого рівня трудящих. Створити схему динамічного розвитку, забезпечити рівновагу економіки – такими є першочергові завдання економічної політики капіталістичних країн. Рівноважному механізму вільного ринку, якого дотримувалися неокласики, дедалі більше протиставляється ідея регульованої економіки. Державне втручання в економіку вже не суперечить закону ринку. Таке спочатку емпіричне втручання знайшло свій теоретичний захист у вченні Дж.М. Кейнса (1883–1942 рр.). При цьому Кейнс і його послідовники сумнівалися, що капіталістична економіка може стихійно сама добитися хоча б якогось економічного піднесення, проте, на відміну від К. Маркса, не вважали, що капіталізм повинен неминуче прийти до катастрофи і поступитися місцем новому, соціалістичному, ладу. Просто механізм господарювання, який ґрунтується на принципі *laissez-faire*, вимагав змін, які б забезпечували в суспільстві постійний попит і не допускали загрозливого збільшення розриву між заощадженнями (накопиченнями) і капіталовкладеннями (інвестиціями).

Капіталізм Кейнс уявляв таким, що не вимагав структурних змін в економіці, і тому був цілком виправним. Він розвивається, швидше, у бік не краху, а обмеженості й тимчасового застою. “Ми весь час переживаємо коливання, – писав Кейнс, – уникаючи при цьому катастрофічних відхилень показників зайнятості та цін в обох напрямках від деякої проміжної позиції, що знаходиться помітно нижче за повну зайнятість та помітно вище за ту мінімальну зайнятість, падіння за межі якої становило б небезпеку для самого життя” [10, с. 247].

Капіталізація ринкової економіки в цей час значно загострила ще одну проблему: протистояння приватного прибутку капіталістичного виробництва суспільним інтересам. Комплексний, системний погляд на вирішення цього питання був запропонований американською інституціональною школою економічної теорії. Її засновник Т. Веблен (1857–1929 рр.) і його послідовники рішуче відмовилися від погляду на суспільство як на “хаотичний натовп”. Економіку вони тісно пов’язували з психологією, звичаями, судочинством, діяльністю профспілок тощо і виходили з **необхідності наявності колективних економічних інститутів, встановлення громадського контролю над бізнесом**, який, на їх думку, перебував у прямій суперечності з виробництвом. Звідси в суспільстві існує постійна потреба в його перебудові та реформуванні.

Конкретніше про перебудову суспільства та економічної науки у зв’язку з появою нової корпоративної форми підприємств, що відрізняється від типу, характерного для XVIII–XIX ст., ішлося у працях неоінституціоналістів К. Ейріса, Г. Мінза і Дж. Гелбрейта. Атомістична економіка самостійних і незалежних підприємств, заснованих на пануванні ринку і вільних цінах на товари, вже не могла забезпечувати колективну організацію, як і олігархію керівників, які

інститутів та наражаються на серйозні проблеми розвитку. Останнє, передусім, і стало причиною розпаду СРСР та всієї соціалістичної співдружності наприкінці минулого століття. Кінець XX – початок XXI ст. характеризується відмовою цих країн від командної економіки і теоретичним обґрунтуванням необхідності їх переходу на модель ринкової підприємницької економіки.

контролювали її. Вони закликали до свідомо керованих методів використання і розподілу ресурсів, які повинні були замінити "невидиму руку" А. Сміта на "видиму руку", тобто менеджмент. Він не стільки був спрямований на збільшення грошей і капіталу, тобто капіталізацію ринкової економіки, скільки на контроль над цінами і ринками з метою забезпечення справедливості та добробуту людей. Якщо врахувати, що приватну власність неінституціоналісти розглядали як таку, що поступається корпоративній власності, то легко побачити, що таким чином підривалися засади капіталістичного способу виробництва, його економічна структура.

Ідея саморуйнування капіталізму набула розвитку і в дослідженнях західно-європейських економістів-теоретиків у середині ХХ ст. Зокрема, її було чітко викладено у праці відомого австрійського вченого Й. Шумпетера (1883–1950 рр.) "Капіталізм, соціалізм і демократія" (1942 р.). Погоджуючись з поглядами К. Маркса щодо історичної неминучості переходу від капіталізму до соціалізму, він, проте, не пов'язував цей перехід з економічним колапсом капіталістичної системи [11, с. 207–208]. На противагу Марксу та його послідовникам, він вважав, що капіталізм самозруйнується внаслідок власних економічних успіхів. До цього призведе негативне ставлення до успіхів соціального і політичного клімату. Нескладно зробити висновок, що соціалізація цього клімату повинна трансформувати капіталізм, надати йому таких відсутніх рис, як рівність і справедливість, і водночас відкрити нові можливості для інвестування та підприємництва. Про це ж, по суті, йдеться і в працях багатьох західних учених уже кінця ХХ — початку ХХІ ст. Як приклад назвемо монографії директора Інституту з вивчення економічної культури Бостонського університету, професора П. Бергера "Капіталістична революція: п'ятдесят пропозицій щодо забезпечення процвітання, рівності та свободи" (1986 р.) та американського політика, економіста Р. Рейча "Суперкапіталізм: трансформація бізнесу, демократії та повсякденного життя" (2008 р.). При цьому ринковий контроль над діяльністю виробництва у вигляді забезпечення його прибутковості та капіталізації, як і політичний контроль у вигляді командної економіки, що існував у колишніх країнах соціалістичної співдружності і все ще має місце в перехідних до соціалістичного ринку економіках (Китай, В'єтнам), також трансформуються. Сьогодні це явно проглядається в переданні контролю над виробництвом і бізнес-діяльністю суспільству, тобто відбувається його заміна соціальним контролем. Не залишається осторонь і сам бізнес. На відміну від економічної структури капіталістичного виробництва, яка, по суті, все ще залишається незмінною, організаційна структура бізнес-діяльності, тобто його управління, істотно змінюється, але не в інтересах неконтрольованої суспільством капіталізації економіки, а в бік її дедалі більшої соціалізації.

Соціалізація як визначальний вектор розвитку сучасної ринкової економіки

З 1970-х років соціалізація країн з ринковою економікою дістала своє відображення в менеджменті шляхом розвитку ідеї соціальної відповідальності бізнесу. Цю ідею можна ідентифікувати як досягнення балансу між інтересами корпоративного (бізнесового) сектору та всього суспільства. Зрозуміло, досягти цього без регулюючої ролі держави неможливо. Саме в цьому слід вбачати взаємозв'язок і взаємозалежність суспільних інститутів країн з ринковою економікою. Роз-

винуті країни, які сьогодні найбільше охоплені процесами глобалізації та в яких баланс інтересів досяг найвищих показників, демонструють, таким чином, еволюційний розвиток капіталістичної системи, її вже наявну якісну, радикальну трансформацію в інший, відмінний від капіталістичного, спосіб виробництва. Головною рушійною складовою такого розвитку з кінця ХХ ст. стала практика корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), яка не тільки сприяла теоретичному обґрунтуванню відповідної концепції, але й стала важливим фактором формування політики найбільших компаній США, Великобританії та інших провідних країн.

Консервативні погляди навіть таких визнаних в економічній науці авторитетів, як, скажімо, Нобелівський лауреат М. Фрідман (1912–2006 рр.), відносно того, що єдиним соціальним обов'язком бізнесу є примноження прибутку, не дістали підтримки ні у громадськості, ні в науковому співтоваристві, ні навіть у бізнес-середовищі. Ймовірно, доречною була тільки інтерпретація його думок з приводу того, що ті, хто беруть на себе КСВ, “сповідують соціалізм у чистому вигляді”, і що “такі ідеї підривають основу концепції вільного ринку” [12, р. 106].

Поступово провідні компанії розвинутих країн почали приходити до розуміння необхідності об'єднання розрізнених елементів корпоративної політики, пов'язаних взаємовідносинами з навколишнім середовищем, і вироблення цілісних підходів за взаємодії із суспільством. Державні та соціальні інститути також змушували великі компанії звертати більше уваги на політику взаємовідносин із суспільством. Зокрема, серед них можна назвати посилення тиску з боку урядів, які з кінця ХХ ст. у країнах Західної Європи встановили жорсткіші стандарти у сфері трудового законодавства та охорони навколишнього середовища, а також профспілок, передусім у сфері охорони праці та соціальної політики.

Одночасно сталося й аналітичне узагальнення існуючих підходів до впровадження в практику різних країн соціально значущих ідей. Результатом цього стало виокремлення чотирьох моделей КСВ: американської, європейської, скандинавської та японської. Незначна, пов'язана в основному з історико-культурними особливостями розвитку країн, відмінність цих моделей багато в чому поступається їх сутнісній єдності та ідентичності. **В усіх цих моделях КСВ розглядається як один із сучасних колективних інститутів, які забезпечують стабільний та інноваційний розвиток не тільки бізнесу, але й суспільства в цілому.** Не дивно, що великі компанії, в першу чергу ТНК, стали провідниками концепції КСВ. У результаті колективне дослідження КСВ вийшло на рівень міжнародних організацій, таких як ООН, ОЕСР, МОП та ін.

Більше того, ідея КСВ набула вагомого практичного значення, що дістало своє відображення в розробці Міжнародної організації із стандартизації численних стандартів по КСВ, які не є обов'язковими, проте забезпечують створення і впровадження, з урахуванням національних особливостей тієї чи іншої країни, відповідних систем менеджменту – фінансового менеджменту, менеджменту якості, навколишнього середовища, безпеки харчової продукції тощо.

Інвестуючи ресурси в розвиток освіти, медицини, науки, підтримку соціально незахищених верств населення та втілюючи природоохоронні проекти, бізнес-організації й самі отримують значні вигоди від цієї діяльності. Так, у 2011 р., згідно

із звітами великих компаній світу, більшість з них заявили про наявність переваг від впровадження КСВ у систему управління*.

Як бачимо, є всі підстави, щоб головним напрямом розвитку КСВ у XXI ст. вважати посилення її зв'язку з теорією і практикою стратегічного управління. На відміну від традиційної соціальної відповідальності, стратегічна корпоративна соціальна відповідальність виходить з того, що задоволення соціальних потреб має бути безпосередньо пов'язане з основною діяльністю компанії, виконанням нею своєї "місії". Інакше кажучи, запитання "Чи варто бізнес-організації здійснювати КСВ?", по суті, поступилося місцем запитанню "Як це зробити?". Зокрема, як досягти двосторонньої вигоди, коли компанії залучаються до вирішення соціальних проблем, які впливають на їх прибутковість і конкурентоспроможність? Відомі вчені в галузі стратегічного управління – професори Гарвардського університету М. Портер і Р. Крамер – вважають, наприклад, що впровадження соціальних програм слугує для компанії джерелом можливостей, інновацій і конкурентних переваг. Водночас завдання сучасних лідерів – не просто думати про системну соціальну відповідальність, але також розробляти нові бізнес-моделі [13].

Таку позицію сьогодні поділяють багато зарубіжних і вітчизняних дослідників. У їхніх працях здійснено теоретичне переосмислення ролі не тільки бізнес-організації в суспільстві, але й планування її діяльності на основі аналізу побажань заінтересованих сторін (стейкхолдерів), використання наявних природо-ресурсних можливостей і шляхів отримання організаціями конкурентних переваг, а також дано порівняльну характеристику традиційної та стратегічної КСВ, виконано її вимірювання за такими показниками, як пріоритетність, специфічність, практичність, добровільність, наочність, приведено класифікацію КСВ тощо.

Усе це розглядається під кутом зору інтеграції КСВ у систему стратегічного управління бізнес-компанією, яка сьогодні у країнах з ринковою економікою перетворилася на напрям, що визначає розвиток бізнесу на основі демократизації його управління. І хоча Україна перебуває на початковій стадії формування КСВ і характеризується поки що низьким рівнем активності у цій сфері та обмеженістю комунікативних дій, але ця діяльність все ж не є винятком. Не є винятком в Україні й діяльність з реалізації ще однієї важливої складової колективних економічних інститутів сучасного суспільного розвитку – державно-приватного партнерства (ДПП)**.

ДПП, як і КСВ, також слугує проявом радикальної трансформації капіталістичного виробництва. Це партнерство свідчить про поступове позбавлення капіталізму таких вад, як "розбіжності та антагонізми, які існують між державним і приватним секторами" [11, с. 249].

Безпосереднім приводом для появи ДПП стала потреба впровадження в господарське життя ринкових економік концепції стратегічного менеджменту, зокрема стратегії стабільного довгострокового розвитку. Свідчення цього – часо-

* International Survey of Corporate Social Responsibility Reporting / KPMG, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpmg.com/PT/pt/IssuesAndInsights/Documents/corporate-responsibility2011.pdf>.

** Детальніше названі економічні інститути, як і процес їх реалізації в Україні, розглянуто автором раніше [14; 15]. Результати попередніх досліджень, матеріали яких використано в цій частині статті, визначили цільову спрямованість і концептуальну архітектуру її викладу.

вий аспект, присутній у теоретичних визначеннях усіх існуючих на сьогодні підходах до розуміння суті ДПП: організаційному, фінансовому і нормативно-політичному [16; 17; 18]. Проте часовий аспект ДПП є хоча й обов'язковою, але недостатньою ознакою його суті. Різною мірою причетними до таких ознак слід вважати: 1) співпрацю підприємств та організацій різних секторів економіки; 2) участь у ньому організацій державного і приватного секторів; 3) товари і послуги суспільного характеру як результат діяльності ДПП; 4) обов'язкову наявність фінансових відносин; 5) розподіл ризиків (результатів), наявних у кожному проекті ДПП; 6) присутність конкретних суб'єктів (учасників) двосторонніх відносин (державна – бізнес), таких як комерційні та некомерційні організації, науково-дослідні установи та освітні заклади, міжнародні організації, фінансові донори та інші економічні агенти; 7) наявність міжсекторальних організаційних мереж, створених партнерами та учасниками ДПП, – консорціумів, асоціацій, організаційно інтегрованих формувань тощо.

Розумінню суті ДПП (зокрема, визначенню його конкретних видів, форм і моделей, без чого неможливо регулювати існуючі в ньому відносини) сприяє також його класифікація. Здійснити цю класифікацію можна за різними критеріями:

1) за сферою суспільної діяльності, в якій починається ДПП (транспорт, житлово-комунальне господарство, охорона здоров'я, розвідування родовищ корисних копалин та їх видобування, туризм та ін.);

2) за напрямом проектів ДПП і, відповідно, обов'язками приватного партнера, а також за його правами щодо об'єкта ДПП;

3) за складом учасників ДПП: двостороннє ДПП (один державний і один приватний партнер); багатостороннє ДПП (з боку державного партнера – два і більше носіїв публічних інтересів: держава, орган/органи місцевого самоврядування; з боку приватного партнера – один або декілька суб'єктів підприємництва); ДПП при наданні соціальних послуг за участю державного і приватного партнерів, а також учасників соціального діалогу;

4) за рівнем ДПП: загальнодержавне; локальне; змішане, або державно-локальне; міжнародне (за участі з боку партнерів вітчизняних і зарубіжних учасників).

Сукупність названих ознак і класифікаційних критеріїв ДПП дає певною мірою цілісне уявлення про цей колективний економічний інститут. Слід також розуміти, якими обставинами зумовлена співпраця держави і бізнесу. Головними з них є недостатній обсяг державних ресурсів для модернізації, реконструкції та розвитку виробничої та соціальної інфраструктур, що перебувають у власності державного сектору, а також відсутність в державі чиновників з належним досвідом управління і механізмів, які б відповідали йому в різних сферах господарювання. Історично підтверджено, що такі обставини, як правило, виникають у важкі та кризові періоди розвитку економіки.

Прикладом того слугує розвиток Великобританії із середини 80-х років ХХ ст. і наявність при цьому ДПП, що сприяло залученню коштів приватних інвесторів у сферу економіки. Це дозволило уряду на чолі з М. Тетчер вивести економіку з кризи. Сьогодні програму розвитку ДПП у Великобританії можна вважати зрілою: щороку укладається понад 80 нових угод з ДПП, більшість з яких реалізується у сфері соціальної інфраструктури. Значна кількість цих проектів

здійснюється органами місцевої влади, що говорить про демократизацію управління, яка відбувається у країні. За даними британського уряду, такі проекти забезпечують для бюджету країни близько 20% економії.

Успіх Великобританії сприяв упровадженню ДПП у багатьох країнах з ринковою економікою, особливо у високорозвинутих. Поширення ДПП у країнах ЄС відстежується спеціально створеним у 2008 р. Європейським центром з дослідження публічно-приватного партнерства ("European PPP Expertise Centre", EPES). Згідно з даними цього центру, кількість проектів по роках хоча й коливається, але залишається стабільно високою*. Крім того, у високорозвинутих країнах ДПП перебуває на різних рівнях свого становлення і має особливості реалізації. Це позначається на системах і формах його дії.

У міжнародній практиці існують такі моделі організації системи ДПП:

- централізована, коли створюється єдиний орган ДПП;
- нецентралізована, коли всі міністерства або органи місцевої влади мають справу з ДПП;
- змішана, коли центральний координуючий орган займається розробкою політики ДПП, а департаменти окремих міністерств розробляють і здійснюють відповідні проекти.

Що стосується форм ДПП, то відома їх велика кількість. Вони безпосередньо не пов'язані з організаційними системами, але теж відображають рівень економічного розвитку країни, а також різноманітні потреби держави і бізнесу. Узагальнення цих форм дозволяє умовно виокремити дві основні групи: контрактні та інституціональні.

Перша група охоплює договірні форми, серед яких найбільш відомими є концесійні угоди і відповідні договори з виконання певного обсягу робіт (з постачання продукції, управління, технічної допомоги і т. п.). Характерна особливість контрактної форми ДПП полягає в тому, що оплата послуг приватного сектору здійснюється не державою, а користувачем інфраструктурного об'єкта, створеного концесіонером (наприклад, автодороги).

Другу групу форм ДПП складають будь-які спільні підприємства державних органів і приватних партнерів. Особливість підприємств цього типу полягає в постійній участі держави в поточній виробничій, адміністративно-господарській та інвестиційній діяльності. Як правило, на таких підприємствах державний капітал становить більш як 50,1%. Отже, контрольний пакет зберігається за державою. Тому порівняно з концесією в даному випадку можливості приватного сектору є більш обмеженими.

У сучасних умовах такі форми організації ДПП реалізуються у сферах, де вкладення капіталу передбачає високий ризик і тривалі строки окупності, але які все ж потрібні з точки зору економічного розвитку держави та її подальшого прогресу (наприклад, створення інфраструктури, інновації, ЖКГ, охорона здоров'я і соціальні послуги, освіта, система перепідготовки кадрів та ін.). Сьогодні безперечними лідерами у використанні цих форм організації ДПП стали країни з розвинутими ринковими економіками.

Усе це говорить про те, що відбуваються якісні зміни у відносинах державного і приватного секторів. Держава дедалі переконливіше заявляє про свою по-

* Market Update / Review of the European PPP Market in 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.eid.org/epes/resources/publications/epes_market_update_2015_en.pdf.

зицію не спостерігача, не “нічного сторожа” у країнах з ринковою економікою і/або просто регуляторного контролюючого інструменту ринку. **Вона стає безпосереднім й активним учасником об’єктивного процесу усупільнення виробництва, партнером приватного підприємця в його діяльності із задоволення соціально-економічних потреб суспільства**, одночасно сприяючи при цьому як його подальшій соціалізації, так і безперервному науково-інноваційному прогресу і розвитку продуктивних сил.

Висновки

Дослідження на основі запропонованих підходів до етапів розвитку ринкової економіки свідчить про еволюційну зміну періодів прогресу людського суспільства. Цивілізаційні зміни, які відбуваються при цьому, ґрунтуються на поділі праці, який дедалі більше поглиблюється, та її зростаючій продуктивності. Саме праця визначає багатство суспільства, вартість необхідних йому споживчих благ, роблячи їх в умовах ринку не просто товаром, але й капіталом. Гонитва за капіталом, тобто вартістю, що приносить додаткову вартість (прибуток), підпорядковує виробництво процесу отримання прибутку, стає природною рушійною силою ринкової економіки.

Приватна власність та економічна свобода в умовах повсюдної капіталізації економіки, а також відповідних політичних і соціальних інститутів дозволили вченим-суспільствознавцям у ХІХ ст. з’ясувати суть капіталістичного способу виробництва. Проте його прогресивність, як і революційність технологічного оснащення людської праці, стикнулися з нерозв’язною проблемою досягнення соціальної рівності та справедливості. І без зміни структурних економічних інститутів такою залишається також відсутність необхідної демократії не тільки в політичному і соціальному житті суспільства, але й в управлінні виробництвом. Саме з цим пов’язані існуючі сьогодні реальні зміни, соціальна трансформація (соціалізація) ринкової економіки та її інститутів.

Соціалізація, яку ми розглянули на прикладі розвитку двох колективних економічних інститутів, не говорить про те, що вона припускає декапіталізацію ринкових економік. Ідеться, швидше, про взаємодію процесів капіталізації і соціалізації, які відбуваються на сучасному етапі їх розвитку [19]. При цьому менеджмент (управління), який забезпечує цю взаємодію, не відмовляється від ринку, його законів і категорій. Використовуючи його як один із своїх інструментів, управління на всіх рівнях господарювання стає не просто визначальним фактором зростання продуктивності праці, але й складовою змін, що відбуваються у виробничих відносинах. Якщо при цьому соціалізацію розуміти як підпорядкування виробництва не отриманню прибутку, а інтересам розвитку людини, то в перспективі слід чекати не тільки на появу нового способу виробництва, але й на зміну всієї конструкції людських виробничих відносин, тобто усього суспільства й усіх його інститутів.

Теоретично поки що важко обґрунтувати новий, відмінний від капіталістичного, спосіб виробництва. Важко також відповісти на запитання, як скоро станеться зміна цих інститутів. Сучасна глобалізація лише доводить, що досягнутий рівень суспільних економічних інститутів вимагає відповідного розвитку політичних і соціальних інститутів. При цьому слід врахувати, що в умовах зростаючого усупільнення виробництва економічні інститути стають більш залежними від них,

ніж це було раніше. Свідченням того є економічні наслідки численних соціально-політичних подій кінця ХХ – початку ХХІ ст.: розпад СРСР, міграція населення, що відбувається в багатьох країнах, сепаратизм, тероризм, гонка озброєнь, вихід Великобританії з ЄС тощо.

Як бачимо, сьогодні недостатньо одного лише аналізу нових рис ринкової економіки, які істотно змінюють і трансформують суспільство в цілому. Він потрібний у взаємозв'язку і взаємозалежності з політичними і соціальними інститутами, а також ідеологіями, що їм відповідають. Важливо при цьому також врахувати ефективність глобального економічного управління, оцінити дієвість і вплив провідних міжнародних організацій (ООН, МВФ, МОП, Світового банку, СОТ та ін.). Лише такий системний аналіз може визначити проблеми й окреслити шляхи цивілізаційних перетворень розвинутих капіталістичних країн і країн, що стали на шлях розвитку ринкових економік, у тому числі й України.

Список використаної літератури

1. *Маслов П.* Теория развития народного хозяйства. Введение в социологию и политическую экономию. — СПб. : Типография В. Безобразова и К, 1910. — 379 с.
2. *Аристотель.* Сочинения. — В 4 т. — М. : Мысль, 1983. — Т. 4. — 830 с.
3. *Каценеланбаум З.С.* Учение о деньгах и кредите. — Ч. II. — М. : Экономическая жизнь, 1928. — 567 с.
4. *Майбурд Е.М.* Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. — М. : Дело, 2000. — 560 с.
5. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. — М. : Дело Лтд, 1994. — 720 с.
6. *Петти В.* Экономические и статистические работы. — М. : Соцэкиз, 1940. — 324 с.
7. *Landreth H.* A History of Economic Theory. Scope, Method and Content. — Boston : Houghton Mifflin Company, 1976. — 528 p.
8. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. — М. : Соцэкиз, 1962. — 688 с.
9. *Жамс Э.* История экономической мысли ХХ века ; [пер. с франц.]. — М. : Изд. иностранной литературы, 1959. — 572 с.
10. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. — М. : Издательство иностранной литературы, 1949. — 398 с.
11. *Шумпетер Й.А.* Капіталізм, соціалізм і демократія ; [пер. з англ.]. — К. : Основи, 1995. — 540 с.
12. *Dierkes M., Antal A.B.* Whither corporate social reporting: is it time to legislate? // California Management Review. — 1986. — Vol. 28. — № 3. — P. 106–121.
13. *Porter E.M., Kramer M.R.* Strategy and Society. The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility // Harvard Business Review. — 2006. — Vol. 84 (12). — P. 78–92.
14. *Кредісов А.І.* Організаційний вектор розвитку сучасного бізнесу // Економіка України. — 2013. — № 10. — С. 21–31.
15. *Кредісов А.І., Білоус А.О.* Державно-приватне партнерство: світовий досвід та його використання в Україні // Економіка України. — 2016. — № 2. — С. 4–15.

16. Van H.H., Koppen J.J. Building public-private partnerships: assessing and managing risks in post development // *Public Management Review*. – 2001. – Vol. 4. – № 1. – P. 593–616.

17. Greve C. Public-private partnerships in Scandinavia // *International Public Management Review*. – 2003. – Vol. 4. – № 2. – P. 59–68.

18. Blondal J.R. International Experience Using Outsourcing, Public Private Partnerships and Vouchers. – Arrington : IMR Centre for the Business of Government, 2005. – 48 p.

19. Гриценко А.А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе / *Методологія, теорія та практика аналізу сучасного суспільства* : зб. наук. пр. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2009. – Вип. 15. – С. 191–195.

References

1. Maslov P. *Teoriya Razvitiya Narodnogo Khozyaistva. Vvedenie v Sotsiologiyu i Politicheskuyu Ekonomiyu* [Theory of Development of the National Economy. Introduction to Sociology and Political Economy]. St. Petersburg, PH of V. Bezobrazov and Co., 1910 [in Russian].

2. Aristotle. *Sochineniya. V 4t.* [Compositions. In 4 volumes]. Moscow, Mysl', 1983, Vol. 4 [in Russian].

3. Katsenelbaum Z.S. *Uchenie o Den'gakh i Kredite. Ch. II* [The doctrine of money and credit. Part II]. Moscow, Ekonomicheskaya zhizn', 1928 [in Russian].

4. Maiburd E.M. *Vvedenie v Istoriyu Ekonomicheskoi Mysli. Ot Prorokov do Professorov* [Introduction to the History of Economic Thought. From Prophets to Professors]. Moscow, Delo, 2000 [in Russian].

5. Blaug M. *Ekonomicheskaya Mysl' v Retrospektive* [Economic Theory in Retrospect]. Moscow, Delo Ltd, 1994 [in Russian].

6. Petty W. *Ekonomicheskie i Statisticheskie Raboty* [Economic and Statistical Works]. Moscow, Sotsekgiz, 1940 [in Russian].

7. Landreth H. *A History of Economic Theory. Scope, Method and Content*. Boston, Houghton Mifflin Company, 1976.

8. Smith A. *Issledovanie o Prirode i Prichinakh Bogatstva Narodov* [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations]. Moscow, Sotsekgiz, 1962 [in Russian].

9. James E. *Istoriya Ekonomicheskoi Mysli XX Veka* [History of Economic Thought of the XX-th century]. Moscow, Foreign literature PH, 1959 [in Russian].

10. Keynes J.M. *Obshchaya Teoriya Zanyatosti, Protsenta i Deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. Moscow, Foreign literature PH, 1949 [in Russian].

11. Schumpeter J.A. *Kapitalizm, Sotsializm i Demokratiya* [Capitalism, Socialism and Democracy]. Kyiv, Osnovy, 1995 [in Ukrainian].

12. Dierkes M., Antal A.B. Whither corporate social reporting: is it time to legislate? *California Management Review*, 1986, Vol. 28, No. 3, pp. 106–121.

13. Porter E.M., Kramer M.R. Strategy and society. The link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard Business Review*, 2006, Vol. 84 (12), pp. 78–92.

14. Kredisov A.I. *Orhanizatsiyni vektor rozvytku suchasnoho biznesu* [The organizational vector of development of modern business]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2013, No. 10, pp. 21–31 [in Ukrainian].

15. Kredisov A.I., Bilous A.O. *Derzhavno-pryvatne partnerstvo: svitovyi dosvid ta ioho vykorystannya v Ukraini* [State-private partnership: the world experience and its use in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2016, No. 2, pp. 4–15 [in Ukrainian].

16. Van H.H., Koppen J.J. Building public-private partnerships: assessing and managing risks in post development. *Public Management Review*, 2001, Vol. 4, No. 1, pp. 593–616.

17. Greve C. Public-private partnerships in Scandinavia. *International Public Management Review*, 2003, Vol. 4, No. 2, pp. 59–68.

18. Blondal J.R. International Experience Using Outsourcing, Public Private Partnerships and Vouchers. Arrington, IMR Centre for the Business of Government, 2005.

19. Grytsenko A.A. *Kapitalizatsiya i sotsializatsiya ekonomiki v retrospektive i perspektive, v: Metodolohiya, Teoriya ta Praktyka Analizu Suchasnoho Suspil'stva* [Capitalization and socialization of the economy in retrospect and perspective, in: Methodology, Theory and Practice of Analysis of Modern Society]. Kharkiv, V.N. Karazin Kharkiv National University, 2009, Iss. 15, pp. 191–195 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 31 березня 2017 р.
