

УДК 330.322.1

Гриценко Л. Л.

Українська академія банківської справи Національного банку України

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОШУКУ КОМПРОМІСНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

У статті розглянуто методологічні можливості наукового обґрунтування механізмів пошуку компромісних рішень. Проведено дослідження теоретичних концепцій економіки, що приділяли увагу відображенню проблеми взаємодії держави та бізнесу в процесі забезпечення розвитку національної економіки за рахунок спільного інвестування. Обґрунтовано необхідність вирішення протиріч, що виникають як між вказаними сторонами взаємодії, так і в середині кожної із сторін.

Ключові слова: держава, бізнес, інвестиційна сфера, компромісні рішення, економічні інтереси, спільне інвестування.

Постановка проблеми. В сучасних умовах, що характеризуються становленням постіндустріального суспільства в більшості країн світу, важливим аспектом налагодження ефективної взаємодії між державою та бізнесом є обґрунтування та використання дієвих механізмів пошуку і реалізації компромісних рішень, що надають можливість паритетної реалізації суперечливих економічних інтересів сторін відповідних відносин. Аналіз основних теоретичних підходів щодо ролі держави у розвитку економіки та її впливу на інвестиційні процеси, що сформувався на сьогоднішній день, дозволяє стверджувати, що найбільший прогрес у вивченні даного питання пов'язаний з розвитком сучасного неінституціоналізму. Однак недостатньо дослідженими залишаються питання систематизації теоретичних концепцій щодо доцільності, ролі та характеру взаємодії держави і бізнесу в інвестиційній сфері, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань взаємодії держави та бізнесу в інвестиційній сфері присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема: А. Вагнера, В. Г. Варнавського, Є. Т. Гайдара, С. Ю. Глазьева, А. А. Гриценка, М. Д. Кондратьєва, Ф. Ліста, А. Маршалла, В. В. Новожилова, К. В. Павлюка, А. Сміта, Дж. Стіглера, Р. Харрода та ін. Разом з тим, незважаючи на значну кількість наукових досліджень щодо взаємодії держави та бізнесу в контексті реалізації інвестиційної політики, дана проблема поки що залишається не вирішеною остаточно. При цьому недостатньо вирішеними залишаються проблеми обґрунтування необхідності та напрямів участі приватного та державного секторів в інвестуванні, дослідження характеру їх взаємовідносин у інвестиційних процесах та ролі у забезпеченні інвестиційного розвитку національної економіки.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування методологічних засад пошуку компромісних інвестиційних рішень, заснованих на збалансуванні економічних інтересів різних економічних інститутів.

Результати. Методологічні можливості наукового обґрунтування механізмів пошуку компромісних рішень, заснованих на збалансуванні економічних інтересів різних економічних інститутів (держави, корпорацій, підприємств та їх об'єднань), надали новий погляд на пояснення економічних причин об'єднання економічних агентів у групи, що мають спільні цілі та економічні інтереси. При цьому доцільно зосередити увагу на розкритті логіки обґрунтування групових рішень дослідженням таких важливих умов їх прийняття, як невизначеність та ризик.

Зауважимо, що першим кроком в створенні нової теорії була відмова від деяких жорстких передумов класичної теорії. Однією з таких передумов була зумовленість, з якою раціональний індивід прагнув до максимізації своєї вигоди, діючи в економіці з вільною конкуренцією із заздалегідь відомими йому умовами. При цьому довгий час вважалося, що роль держави повинна обмежуватися забезпеченням захисту прав власності як основи здійснення підприємницької діяльності на засадах вільної конкуренції і не допускати втручання державних органів в справи окремих компаній. За цим переконанням стояла віра в здібність ринку до самостійного вирішення всіх проблем, що виникають.

Бурхливий розвиток корпорацій на базі акціонерного капіталу, що почався в другій половині XIX ст. і тривав до початку XX ст., засвідчив, що природних обмежень, про які писав А. Сміт, недостатньо для запобігання монополізації ринку. До кінця XIX в. частка всієї власності, що знаходиться під управлінням корпорацій, оцінювалася різними авторами в межах від 25% до 80% [1]. В цих умовах економічна теорія вимушена була визнати існування загрози економічній безпеці країн і ефективності ринкової конкуренції з боку новоутворених монопольних об'єднань економічних агентів, і доцільність державного втручання в перебіг економічних процесів з метою боротьби з ними та захисту конкуренції.

Одним з перших відповідні питання дослідив К. Маркс, показавши, що сам процес конкуренції і накопичення капіталу веде до його концентрації і централізації, на базі яких і виникає його протилежність – монополія. Крім того, К. Маркс пов'язав економічне панування монополізованого капіталу з його владою над інститутами держави, проте подібне «інструментальне» уявлення про державу як про продовження влади класу капіталістів є досить суперечливим, про що свідчить наступні контраргументи:

– на практиці значна частина діяльності держави здійснюється на користь суспільства в цілому, зокрема на користь соціальних незначних верств населення, унаслідок чого велика частка державних витрат йде на соціальні цілі, а також потрапляє в розпорядження середнього і малого бізнесу;

– клас капіталістів не завжди діє як єдине ціле – в межах «класу» має місце конкуренція між окремими фірмами і галузями.

В сучасних умовах, досліджуючи питання взаємодії держави та бізнесу в інвестиційній сфері, можна стверджувати, що як бізнес, так і держава в процесі прийняття інвестиційних рішень, як правило, не діють як єдине ціле. При цьому про-

тиріччя виникають як між вказаними сторонами взаємодії, так і в середині кожної із сторін. Це вимагає розгляду впливу їх внутрішнього складу та структури на процес формування компромісу в процесі прийняття спільних інвестиційних рішень.

Більш обґрунтованим, на нашу думку, є науковий підхід, при якому державна інвестиційна політика формується як компромісний варіант реалізації економічних інтересів так званих «груп інтересів» (interest groups). При цьому кожна група інтересів може розглядатися як складне системне утворення, що поєднує у собі дрібніші групи інтересів, які переслідують відмінні один від одного цілі і мають можливість реалізувати їх лише за рахунок спільних дій.

Зауважимо, що поняття «груп інтересів» в економічну науку першим ввів А. Бентлі, який, вивчаючи фінансово-економічні важелі впливу на процедуру ухвалення законів, писав, що таку процедуру необхідно вивчати як взаємодію тих груп, на які спрямована дія закону, груп, зацікавлених в ухваленні закону, груп, що перешкоджають його ухваленню, а також груп, інтереси яких зачіпаються цим законом побічно. Згідно з визначенням А. Саллівана і С. Шеффріна [2], група інтересів – це організація, що прагне впливати на ухвалення політичних рішень і яка, як правило, використовує для цього грошові винагороди політикам, створюючи тим самим фінансовий стимул для конкретного варіанту і очікування отримання винагороди в майбутньому.

Головним чинником формування меж груп інтересів, на думку А. Бентлі, є наявність спільного інтересу – загального напрямку дії, який і об'єднує членів групи. Цей «інтерес» слід розуміти не як спонукальний мотив до дії, а саме як необхідний результат такої дії, причому тільки отримання цього результату дає можливість судити про деяку спільність економічних агентів як про групу інтересів.

Отже, саме наявність так званого «спільного суспільного інтересу», або, іншими словами, «блага держави», визначає можливість існування держави як єдиного цілісного економічного агента, що представляє в економіці економічні інтереси суспільства як сукупності груп інтересів, що його формують. Держава в цілому теж є «групою», що має загальний інтерес, який, за визначенням американського політолога Д. Трумена, виявляється у явищі, що має поєднуватися з певною політичною та фінансово-економічною стабільністю [3].

Досліджуючи взаємодію держави та бізнесу в економіці необхідно враховувати, що головною складністю цієї взаємодії є важкість однозначного віднесення окремих індивідів до конкретної групи. Часто виявляється, що інтереси, що нав'язуються окремому економічному агенту групами, до яких він належить, не повністю співпадають з його власними, і тоді його поведінка стає важкопередбачуваною.

Крім того, в економіці значно важче, ніж у політиці забезпечити процес самоідентифікації груп інтересів через відсутність єдиних ідеологічних цінностей суб'єктів підприємницької діяльності. В цьому процесі єдиним важелем залишається економічна аргументація щодо можливості підвищення ефективності власного бізнесу. Спрямованість на максимізацію підприємницького прибутку в загальному випадку формує спільну мету – економічний інтерес, наявність якого дозволяє, у свою чергу, говорити про представників бізне-

су – окремих суб'єктів підприємницької діяльності та їх об'єднання як про групу інтересів, що має у своєму складі інші групи інтересів, та має можливість впливати на інші групи і, зокрема на державу в процесі формування та реалізації державної економічної, у тому числі інвестиційної, політики.

Економічні передумови виникнення груп інтересів, зокрема держави та корпорацій, на думку неінституціоналістів, пов'язані саме з відсутністю ідеальних ринків, нерациональною економічною поведінкою окремих індивідів та асиметрією інформації, існування яких зумовлює невизначеність та ризиковість економічної діяльності. Так, Ф. Найт у своїй книзі «Ризик, невизначеність і прибуток» писав: «В умовах невизначеності і домінування завдань «що робити» і «як робити» над процесом виконання внутрішня організація виробничих компаній отримує новий сенс і переставати чисто технічним питанням. Централізація функцій контролю і управління стає імперативом...» [4].

Ідея про те, що причина утворення компанії поміщена в необхідності централізації функцій контролю і управління, отримала свій розвиток в роботі Р. Коуза «Природа фірми» [5]. Згідно з його теорією, роль підприємця зводилася до того, щоб узяти на себе витрати із здійснення необхідних операцій в умовах, коли використання для цього ринкового механізму вимагає більших витрат. Таким чином, природні межі фірми складаються там, де витрати проведення операцій під авторитарним керівництвом в рамках фірми співпадають з витратами здійснення тих же операцій, але шляхом ринкового обміну.

Однак механізми авторитарної влади теж можна розглядати як різновид ринкових відносин, якщо підходити до їх трактування з позиції реалізації контрактних відносин. Зауважимо, що у неінституціональній теорії за цим поняттям «контракт» закріпилося значення не юридично оформленого документа, а будь-якого факту обміну правами власності, що відбувається між двома сторонами.

Першими таке зображення внутрішнього середовища груп інтересів дали М. Дженсен і У. Меклінг, вивчаючи передумови виникнення та механізми функціонування фірми. На їх думку, «більшість організацій є лише «нормативною фікцією» (legal fiction), за якою криється мережа контрактних відносин між індивідуумами» [6]. Головною відмінністю між контрактами, що укладаються в середині групи та поза її межами, є відносна стабільність перших в часі. Оскільки контракти укладаються між індивідами, кожен з них діє, ґрунтуючись на власному інтересі і вигоді, проте той факт, що їх благополуччя визначається положенням справ у всієї групи, примушує їх прагнути до реалізації економічних інтересів та процвітання групи в цілому.

Більш докладно механізми забезпечення виконання контрактів досліджуються теорією агентських відносин, яка описує особливості організації відносин між двома сторонами – принципалом (замовляючою стороною) і агентом (виконуючою стороною). У випадку з групою інтересів перша сторона бере на себе функції винагороди і контролю за діяльністю агента, а агент виконує доручене завдання, виходячи із заданої функції винагороди.

Зазначені теоретичні концепції є принциповими для розуміння держави та бізнесу як певних інституційних груп інтересів, що мають спільну

економічну природу свого функціонування, подібні механізми ухвалення рішень і контролю за їх досягненням. Так, наприклад, для бізнесу є характерним нерівномірний розподіл інформації між власниками – утримувачами акціонерного капіталу і найманими менеджерами, що здійснюють управління і за родом діяльності мають повніші відомості про поточний перебіг справ. Аналогічним чином нерівна інформованість позначається на відносинах населення, яке умовно можна назвати власником держави, і урядом, який здійснює контроль над економікою країни, включаючи доступ до інформації. Усередині уряду теж має місце інформаційна асиметрія, що виражається в різній обізнаності законодавчої і виконавчої гілок влади [7].

Для обґрунтування механізмів пошуку компромісних рішень при взаємодії держави та бізнесу в інвестиційній сфері важливо мати на увазі, що держава в агентських відносинах з бізнес-структурами може виступати не лише як принципал, що провадить свою власну економічну політику, а і як агент, який цю політику формує та виконує у відповідь на запити, що надаються іншими економічними суб'єктами.

Початково ця ідея розвивалася у напрямі вивчення відносин держави і суспільства в цілому у межах теорії суспільного вибору, яка аналізувала виборчий процес як механізм укладення договору між суспільством і державою. Один з напрямів теорії отримав назву «Пряма демократія» (*direct democracy*) і розглядав механізм формування економічної політики за результатами голосування. Передбачалося, що голосування прямо впливає на вибір потрібної політики. Простим варіантом такого впливу є модель В. Мейера [8], у якій із заданими перевагами виборців голосування визначає вибір між різними ставками тарифу на імпорту продукцію. При цьому результатом голосування є вибір «медіанного» виборця, тобто такий тариф, при якому число людей, що вважають, що він повинен бути вище, дорівнює числу тих, хто вважає, що він повинен бути нижче. Однак така модель є спрощеною порівняно з реальними умовами формування державної економічної політики, оскільки, крім голосування, існують інші способи впливу на прийняте рішення, за допомогою яких меншість може нав'язати свої інтереси більшості (наприклад, субсидювання на користь проведення необхідної політики – лобіювання інтересів груп).

Істотний внесок в розвиток уявлень про механізми лобіювання внесла робота Дж. Стіглера «Теорія економічного регулювання» [9]. Певною мірою це був розвиток ідей політологів про «захоплення» регулюючих агентств регульованими суб'єктами ринку. Теорія Стіглера заклала основу вивчення економічної політики держави як ендогенної, що формується під впливом внутрішніх чинників економічної системи.

У своїй роботі Дж. Стіглер розглянув і узагальнив основні механізми державного регулювання економіки, які можуть використовуватися бізнесом з метою врахування в державній економічній політиці своїх інтересів. Він відзначає, що в основі такої можливості лежить сама здатність влади до примусу через механізми оподаткування, встановлення тарифів, зміни правил господарської діяльності і довільного переміщення ресурсів. Впливаючи на особливості реалізації відповідних цим механізмів економічних інструментів, групи тиску можуть змінювати економічну політику їх в своїх інтересах.

Дж. Стіглер довів, що чим більше бізнес-компанія, що шукає підтримки та захисту своїх інтересів з боку держави, тим дорожче ця підтримка їй обходиться. Крім того, тим дорожче вона обходиться і суспільству в цілому, викликаючи зростаючий опір інших учасників ринку.

Таким чином, теорія економічного регулювання підводить ринкову базу під взаємини бізнесу і держави в інвестиційній сфері, задає базові параметри попиту і пропозиції. Визначивши ринковий характер таких відносин, теорія дала можливість економістам застосовувати до них свої ідеї, такі як теорія агентських взаємин, теорія картелів, теорія аукціонів та ін.

Теорія Стіглера пояснювала, як відбувається обмін між державою і групами впливу, але з неї не можна було зробити висновок про те, яким буде кінцевий розподіл вигод від політики, що проводиться державою, які це будуть переваги або витрати і як проходитиме процес узгодження інтересів. Значний прогрес в цьому напрямі був досягнутий із застосуванням методів теорії ігор, що дозволили формалізувати різні моделі для опису процесу ендогенного формування економічної політики [10; 11].

На нашу думку, найбільш повно економічна природа механізму розподілу вигід та витрат як основи пошуку компромісу в процесі прийняття рішень щодо формування державної економічної політики, зокрема, в інвестиційній сфері, розкрито в теорії аукціонів.

Спочатку економісти звернули увагу на механізми торгівлі між компаніями і державою. Оскільки держава часто виступає в ролі продавця яких-небудь активів, для їх передачі до рук приватної організації звичай використовується аукціон. За допомогою аукціону держава вирішує завдання вибору найбільш відповідного покупця для майна, що продається, і одночасно максимізує доходи бюджету. Цей самий принцип діє і в ситуації налагодження взаємодії держави та бізнесу в процесі інвестування: держава на умовах аукціону розміщує серед потенційних інвесторів інвестиційну пропозицію, в якій можливість державної підтримки та гарантування захисту інтересів приватних інвесторів зумовлюється прийняттям ними на себе певних інвестиційних зобов'язань та ризиків.

Для побудови моделі ендогенного визначення державної економічної політики серед існуючих моделей, реалізованих в теорії аукціонів, найбільш придатний підхід «Menu auction», або аукціон стратегій, який запропонували в своїй роботі в 1986 р. Д. Бернхейм і М. Уїнстон [12]. У даній моделі знімається обмеження «неподільності» пропонованого на аукціоні товару і аналізуються можливі наслідки взаємодії між учасниками. У економічній теорії такий підхід отримав назву «Соттоп агенсу» (єдиний агент), оскільки, він розглядає відносини багатьох принципалів, наприклад, представників бізнесу, і одного агента, у якості якого можна прийняти державу.

У 1994 р. Дж. Гроссман і Е. Хелпман опублікували свою роботу «Protection for Sale» [13], в якій використовували підхід Д. Бернхейма і М. Уїнстона для аналізу впливу окремих груп інтересів (у моделі – індивідуумів) на ухвалення урядом рішень щодо встановлення ставок тарифів і розмірів субсидій. В розрахунок беруться два основні чинники: індивідуальний – вигода окремих зацікавлених сторін від ухвалення вигідного ним рішення; колективний – реакція решти індивідуумів на

ухвалення даного рішення. Процес утворення зацікавлених сторін виходить за рамки розгляду моделі – вважається, що не всі індивідууми можуть утворити лобі, тому тільки частина економіки представлена зацікавленими групами. Таким чином, завдання зводиться до пошуку оптимальної рівноваги, в якій збалансовані інтереси окремих сторін: представників груп інтересів, суспільства в цілому і самого уряду, який керується загальним завданням забезпечення суспільного добробуту. Ключовим моментом в такій моделі стає коефіцієнт, що визначає для уряду цінність граничної грошової одиниці, отриманої від лобістів і цінність втраченої при цьому кількості голосів на виборах. Процес визначення підсумкової політики йде таким чином. Спочатку уряд збирає інформацію про розміри платежів, які воно отримує від кожної із зацікавлених сторін за кожну з можливих дій, а потім встановлює розміри тарифів і субсидій так, щоб максимізувати свою функцію корисності.

Тоді для досягнення рівноваги Неша буде потрібне виконання чотирьох умов, яким повинен відповідати підсумковий набір рішень [12, с. 10]:

– розмір лобістських платежів є додатним і обмежується фінансовими можливостями груп інтересів;

– держава максимізує свою корисність;
– максимізація загальної корисності для держави передбачає одночасну максимізацію корисності для кожного окремого лобіста, оскільки за інших умов окремі лобісти могли б вибрати іншу стратегію винагород;

– серед всіх можливих рішень, що максимізували добробут держави, є таке, за яке не стане платити жоден лобіст: якби такого рішення не було, окремий лобіст міг би зменшити розмір пропонуваного винагород, не змінюючи підсумкової рівноваги, і тим самим підвищив би свій добробут, отримуючи стільки ж за меншу ціну.

Висновки. Історичний генезис теорій інвестування вказує в цілому на завершеність формування основних засад ролі держави в інвестиційному процесі до середини XIX ст., на базі раціонального поєднання та доповнення яких у подальшому були утворені новітні концепції ролі держави в забезпеченні інвестиційних процесів та соціально-економічного розвитку у межах сучасного неоінституціоналізму. Отже, теоретичні концепції економіки завжди приділяли увагу відображенню проблеми взаємодії держави та бізнесу в процесі забезпечення розвитку національної економіки за рахунок спільного інвестування.

Список літератури:

1. Davis J. Corporations / J. Davis. – Ontario : Batoche Books, 2001. – P. 7.
2. Sullivan A. Economics: Principles in Action / A. Sullivan, S. Sheffrin. – Upper Saddle River, New Jersey 07458 : Pearson Prentice Hall, 2003. – P. 54.
3. Truman D. B. The Governmental Process: Political Interests and Public Opinion / D. Truman. – New York : Alfred A. Knopf, 1958.
4. Knight F. H. Risk, Uncertainty, and Profit / F. H. Knight. – Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Company. – 1921. – Part III. – Ch. IX.
5. Coase R. H. The Nature of the Firm / R. H. Coase // *Economica*. – 1937. – № 4. – P. 386-405.
6. Jensen M. Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs, and Ownership Structure / Jensen M., Meckling W. // *The Journal of Financial Economics*. – 1976. – Vol. 3. – № 4. – P. 305-360.
7. Аткинсон Э. Б. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник / Аткинсон Э. Б., Стиглиц Дж. Э.; Пер. с англ. под ред. Л. Л. Любимова. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 602 с.
8. Mayer W. Endogenous Tariff Protection / W. Mayer // *The American Economic Review*. – 1984. – № 5. – P. 970-985.
9. Stigler G. J. The Theory of Economic Regulation / Stigler G. J. // *Bell Journal of Economics*. – 1971. – № 2. – P. 3-21.
10. Grossman G. M. Special Interest Politics. / Grossman G., Helpman E. // Cambridge, Massachusetts : The MIT Press. – 2001. – P. 30-39.
11. Helpman E. Politics and Trade Policy / D. M. Kneps and K. F. Wallis (eds.) // *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications*. – New York : Cambridge University Press. – 1997. – P. 19-45.
12. Bernheim D. B. Menu Auctions, Resource Allocation, and Economic Influence / Bernheim D. B., Whinston M. D. // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1986. – № 1. – P. 1-32.
13. Grossman G. Protection For Sale / Grossman G., Helpman E. // *American Economic Review*. – 1994. – Vol. 84. – P. 833-850.

Гриценко Л. Л.

Украинская академия банковского дела Национального банка Украины

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОИСКА КОМПРОМИССНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Резюме

В статье рассмотрены методологические возможности научного обоснования механизмов поиска компромиссных решений. Проведено исследование теоретических концепций экономики, которые уделяли внимание отображению проблемы взаимодействия государства и бизнеса в процессе обеспечения развития национальной экономики за счет совместного инвестирования. Обоснована необходимость разрешения противоречий, которые возникают как между указанными сторонами взаимодействия, так и в середине каждой из сторон.

Ключевые слова: государство, бизнес, инвестиционная сфера, компромиссные решения, экономические интересы, совместное инвестирование.

Hrytsenko L. L.

Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF SEEKING A COMPROMISE INVESTMENT DECISIONS

Summary

In the article the methodological possibilities of scientific substantiation of searching mechanisms compromise were considered. In the article were investigated theoretical concepts of economy, which pay attention to the reflection problem of interaction between the state and business in the process of providing development of the national economy through joint investment. The necessity of resolving conflicts that arise as the interaction between the parties and in the middle of each side was described.

Key words: state, business, investment sphere, compromise decisions, economic interests, joint investment.

УДК 35.354

Дейч М. Є.

Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕЛІТИ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ

У статті розкриваються сутність, природа, роль соціальної відповідальності національної еліти України за умов загострення системної кризи. На підставі результатів авторського експертного опитування з проблем соціальної відповідальності продіагностовано її стан. Автор розкриває значущість соціально відповідальної поведінки національної еліти щодо стабілізації ситуації в країні і пропонує шляхи виходу з кризового стану та укріплення соціально відповідальних дій людини, суспільства, держави.

Ключові слова: соціальна відповідальність, національна владна еліта, системна криза, суспільні відносини, поведінка, людина, держава.

Актуальність проблеми соціальної відповідальності суб'єктів соціальних відносин за сучасних нестабільних та кризових умов набуває особливо високої значущості. Це пов'язано з тим, що існування суспільства як такого на сьогодні ставиться під сумнів, якщо в ньому відсутні об'єднуювальні механізми, свідомі відповідальні дії тих суб'єктів, від яких залежить доля держави, її майбутнє і майбутнє тих людей, які живуть і працюють в країні. Особливої значущості за сучасних умов набуває проблема соціальної відповідальності національної еліти України – передусім політичної, управлінської, інтелектуальної, духовної, які мають об'єднатися заради спасіння нації і збереження цілісності української держави. Саме від неї залежить, чи буде затребуваною соціальна відповідальність основних суб'єктів суспільних відносин, наскільки можливим буде розвиток взаємовідповідальності людини, громадянського суспільства, держави, влади та бізнесу.

В українському суспільстві є значне коло перешкод до становлення соціальної відповідальності. Перш за все, укорінилися процеси зрощування влади і бізнесу, в результаті яких склалися кланово-олігархічні відносини, які визначають об'єднання інтересів олігархів і політичної верхівки. Україна має власну і політичну, і управлінську, і інтелектуальну, і духовну, і бізнес-еліту, за сучасних умов формується новий сегмент в структурі національної еліти – еліта воєнна. Зміцнення її позицій загрожує перетворенню України на державу воєнного типу, де зазвичай царює механічна солідарність (примусова), і основні ресурси спрямовуються не на розвиток інтелектуального, людського, економічного потенціалу суспільства, а на створення воєнно-промислового комплексу, розвиток воєнного потенціалу. Тому на сьогодні вкрай важливим завданням стратегічного значення є по-

долання кризи еліт, формування і об'єднання національної еліти – і політичної, і інтелектуальної, і духовної за принципами професійності і відповідальності у своїй сфері, щоб виступити міцним консолідованим суб'єктом суспільних відносин і мати вплив на процеси суспільних перетворень. Час «зламу» має перетворитися на час «докорінних змін і оновлення» системи на засадах соціальної відповідальності і відданості національних еліт суспільному благу. Це для країни найкращий вибір, коли в системі управління актуалізуються питання соціальної відповідальності як регулятора суспільних відносин, як моральної чесноти основних соціальних суб'єктів.

Ступінь наукової розробленості проблеми і аналіз останніх публікацій. У науковій літературі значне коло дослідників визначають роль механізмів реалізації соціальної відповідальності в системі державного і корпоративного управління. Цю проблему досліджують відомі вчені – Р. Акофф, У. Петті, Х. Ленк, Х. Боуен, Е. Карнегі, А. Керролл, М. Крамер, Р. Оуен, М. Портер, Д. Рокфеллер, Н. Фрідмен та ін. Соціологічний аспект формування, прояву соціальної відповідальності розкривається в роботах А. Тойнбі, Р. Арона, Д. Рісмана, Е. Гідденса, В. Віндельбанда, Т. Парсонса, Ю. Габермаса. Тісний взаємозв'язок між соціальною згуртованістю та соціальною відповідальністю визначається в наукових працях Е. Дюркейма, а пошук найбільш ефективних засобів цілераціональної і цінніснаціональної поведінки, лідерства і легітимності влади – в роботах М. Вебера.

Сутність, структуру, значення еліт в системі суспільних відносин досліджують Г. Моска, В. Партето, Г. Дюпра, Л. Боден, Х. Ортега-і-Гасет, Р. Міхельс, А. Етціоні, Т. Дей та ін. Серед українських вчених цей напрям досліджень фокусу-