

само, майже 90 % міжнародних картелів було виявлено завдяки застосуванню цієї програми.

Отже, зважаючи на такий феноменальний успіх програми пом'якшення відповідальності, а також на численні висновки експертів з питань конкурентної політики і права, доцільним вбачається детальне вивчення змісту суттєвих елементів зазначеного правового інструменту, зокерма програми пом'якшення відповідальності, яка застосовується у США та ЄС при розслідуванні картельних угод.

*Гордіца Кароліна Адольфівна, к.е.н.,
науковий співробітник відділу економічної історії ДУ «Інститут
економіки та прогнозування НАН України»*

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІСТОРИКО- ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Відомо, що наукові погляди на сутність і функції підприємництва еволюціонували у міру становлення й розвитку ринкової економіки, формування її основних інститутів та інфраструктури. Відповідно зміст цього поняття змінювався і послідовно збагачувався новими аспектами. Так, смітіанське визначення підприємця як власника, метою діяльності якого є отримання прибутку, завдяки розвитку кредитних відносин у ХІХ ст. поступилося місцем ширшому погляду на підприємця насамперед як організатора виробничого процесу, що був запропонований Ж. Сеєм і розвинений А. Маршаллом; а бурхливий розвиток техніки й технологій у ХХ ст. зумовив особливий наголос на новаторській функції підприємця, зроблений Й.Шумпетером і підтриманий П. Самуельсоном та іншими економістами.

У сучасних дослідженнях найпоширенішим є узагальнюючий погляд на підприємництво як на особливий вид господарської діяльності і тип господарської поведінки, для якого характерними є: свобода й самостійність рішень його суб'єктів щодо вибору виду діяльності, ділових партнерів,

розпорядження прибутком; особиста зацікавленість у результатах економічної діяльності і відповідальність за її наслідки; інноваційний характер діяльності, тобто творчий підхід до організації ділового процесу, створення нового товару чи послуги, застосування нової технології тощо; наявність фактора ризику через можливість втрати ресурсів чи неодержання доходів.

Поряд із тим, хід економічного розвитку об'єктивно призводить до ускладнення системи відносин власності та урізномунітнення суб'єктів підприємництва, у ролі яких можуть виступати не лише приватні особи, але й групи осіб – різного роду товариства, корпорації, кооперативи, громадські організації тощо, – а також держава в особі певних управлінських структур. В останньому випадку відбувається неминуча деперсоніфікація суб'єкту підприємницької діяльності, у зв'язку з чим слушно постає питання про наукову правомірність застосування до економічної діяльності держави терміну «підприємництво».

Це питання потребує уваги не лише тому, що державні підприємства існують в усіх реальних економіках світу, в тому числі й у тих, що мають статус ринкових, але й тому, що характер і результати їхньої діяльності суттєво різняться залежно від інституційних умов, що можуть доволі сильно змінюватися навіть у межах однієї економічної системи. Останнє підтверджується суперечливим досвідом функціонування державних підприємств у вітчизняному народному господарстві 1920-80-х років, що становить значний інтерес для дослідження особливостей економічної діяльності держави в різних історичних умовах.

У сучасній економічній літературі державне підприємництво розглядається, поряд із приватним підприємництвом, як особливий вид підприємницької діяльності, що здійснюється в рамках державного сектора економіки і пов'язаний з участю державних підприємств у виробництві та збуті товарів і послуг. Відповідно, визначення державного підприємництва включає два аспекти, що відповідають двом рівням дослідження – макро- і мікрорівню. На макрорівні державне підприємництво розглядається як організаційно-господарська діяльність, порядок створення державою власних підприємств, планування й управління

різними формами державних підприємств. На мікрорівні державне підприємництво розглядається як господарська або інша підприємницька діяльність державних підприємств з виробництва матеріальних благ і надання послуг суб'єктам.

В економіках ринкового типу державне підприємництво є однією з форм прямого втручання держави в економіку. При цьому держава виступає самостійним суб'єктом господарювання, реалізуючи певні загальнонаціональні цілі: структурну перебудову виробництва; пом'якшення галузевих і територіальних диспропорцій, стимулювання науково-технічного прогресу, підвищення ефективності економіки. На відміну від приватного підприємництва, де наголос ставиться на одержанні прибутку, розглядаючи його не лише як безпосередню, а часто й як кінцеву мету підприємницької діяльності, державне підприємництво має своєю кінцевою метою не стільки прибуток, скільки безперервність відтворювального процесу.

Специфіка державного підприємництва радянської доби полягала в тому, що в умовах надвисокого рівня одержавлення економіки державне підприємництво було вимушено вирішувати не лише ті завдання, що традиційно вирішуються в межах державного сектору економік ринкового типу, але також і ті, що пов'язані з формуванням платоспроможного попиту і задоволенням мінливих і постійно зростаючих у напрямку вибагливості потреб індивідуума (соціальної групи, суспільства в цілому). У цьому контексті зміст державного підприємництва має розглядатися крізь призму відносин «дослідження потреб споживачів – організація виробництва – задоволення потреб споживачів», враховуючи те, якою мірою для ефективного задоволення потреб споживачів повинні використовуватись і реально використовувалися передові методи і способи організації виробництва, збуту, маркетингу, логістики, менеджменту, орієнтовані на інноваційні розробки.

Необхідно також враховувати, що у державному секторі економіки існує вертикальне розмивання підприємницьких функцій між представниками структурних підрозділів державного управління економікою та її окремими директорами державних підприємств. Держава діє як колективний підприємець, розподіляючи окремі підприємницькі функції між різними

рівнями й суб'єктами господарювання. Поряд із тим, в економічній моделі радянського типу існували також горизонтальні розриви підприємницьких функцій між окремими галузями економіки (зокрема, між виробництвом і постачанням, виробництвом і транспортом, виробництвом і торгівлею), коли кожна з них несла обмежену відповідальність за досягнення кінцевого результату підприємництва – задоволення потреб суспільства.

В умовах, коли провідним стимулом ефективного виконання тієї або іншої сукупності підприємницьких функцій різними суб'єктами господарювання не може виступати отримання прибутку, особливо гостро постає питання про підприємницьку мотивацію діяльності господарських суб'єктів держави на всіх рівнях. У цьому випадку пріоритетного значення набуває задоволення притаманної підприємцям «потреби у досягненнях» (Д. Макклеланд), що полягає у бажанні добре себе проявити у конкурентній ситуації, де результати індивідуальних зусиль можуть бути об'єктивно виміряні. Ця властивість людини примушує її надавати першочергового значення формальному успіху, який не обов'язково повинен вимірюватись у грошах. Людина, яка максимізує задоволення власних потреб, орієнтується на кінцевий результат (споживання); людина ж, яка відчуває потребу в досягненнях, – на проміжний (зробити щось краще за інших, зробити це відповідно до якогось власного критерію якості, створити дещо унікальне, піднятися по кар'єрних сходах тощо).

Як показує практика, саме до останнього типу господарюючих суб'єктів належала більшість вітчизняних керівників підприємств радянського періоду. Однак до них не зовсім право-мірно застосовувати термін «підприємець», а їхню господарську діяльність не варто називати підприємництвом. Адже навіть у часи НЕП, в умовах змішаної економіки квазіринкового типу ця діяльність практично не мала ознак підприємництва: керівники державних підприємств діяли виключно як менеджери, викону-ючи поставлені перед ними державою завдання в межах визначених нею ж управлінських повноважень. Відповідно до ідео-логічної програми соціалістичного будівництва у державному секторі

економіки було повністю ліквідовано головні ринкові передумови підприємництва, такі як приватна власність і конкуренція. Економічна свобода, ініціативність, особистий інтерес витискалися жорсткими плановими настановами керівних органів, а стабільна заробітна плата працівників усіх рівнів усувала особисту відповідальність за підприємницькі ризики.

В умовах жорсткої ієрархічної структури тоталітарної економіки 1930–50-х років державне підприємництво здійснювалось на основі директивного планування, централізованого розподілу ресурсів, командних форм управління, позаекономічного стимулювання і тотального контролю всіх видів господарської діяльності. Використання таких методів дозволило ефективно вирішити стратегічні завдання прискореного створення матеріально-технічного фундаменту індустріального технологічного укладу, економічного забезпечення перемоги у Другій світовій війні та післявоєнної відбудови народного господарства, але при цьому зумовило суттєву деформацію інституту підприємництва, що полягала у знищенні його ключових ознак – свободи вибору, самостійності, ініціативності, орієнтації на комерційний успіх.

Економічні реформи 1960–80-х років, головним змістом яких було розширення економічної самостійності державних підприємств на основі госпрозрахунку, сприяли частковому відродженню елементів підприємницької поведінки, зокрема виробничої та комерційної ініціативи, раціонального розподілу й використання ресурсів, самостійного вибору методів господарювання, ділових партнерів тощо. Однак за умов збереження системи централізованого директивного планування їх практична реалізація відбувалася здебільшого на неофіційному рівні, у межах напівлегального «адміністративного ринку», що мав відношення не стільки до державного, скільки до тіньового сектору економіки.

Таким чином, державне підприємництво, що існувало протягом радянського періоду вітчизняної історії, слід розглядати не як особливий вид підприємницької діяльності, а скоріше як її специфічну деформацію, що в дійсності являла собою державний сурогат (штучний замітник) підприємництва. Однак це

не знижує загальної наукової та практичної цінності як позитивно-го, так і негативного історичного досвіду організації діяльності державних підприємств у позаринкових умовах господарюван-ня.

*Курбет Олександра Петрівна, науковий співробітник
відділу економічної історії ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»*

КИЇВСЬКА ПОЛІТЕКОНОМІЧНА ШКОЛА ТА СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА ДУМКА

На межі ХІХ–ХХ століть Київська політекономічна школа була чи не найбільш знаною на вітчизняних теренах. Започаткована в стінах Київського Імператорського університету святого Володимира (одного із трьох Імператорських університетів Російської імперії, розташованих на території сучасної України), вона згодом поповнила свої ряди вченими Київського комерційного інституту. Відомий теоретик та реформатор засновник школи – Микола Бунге об'єднав навколо себе плеяду провідних київських вчених у галузі економіки: Афіногена Антоновича, Дмитра Піхна, Миколу Цитовича, Романа Орженцького, Володимира Железнова, Олександра Білімовича, Костянтина Воблого та Євгена Слуцького. Вони були першими перекладачами окремих праць з економічної тематики: Микола Бунге у 1897 р. видав переклад з коментарями до кожної глави праці «Русские бумажные деньги. Исследование народно-экономическое и финансовое с приложением проекта восстановления металлического обращения» Адольфа Вагнера, а Роман Орженцький у 1901 р. переклав «Основания политической экономии» Карла Менгера. Крім того, київські вчені також знайомили широкий загал з працями відомих економістів, публікуючи рецензії на їхні праці на сторінках наукових журналів. Їхні праці охоплювали широке коло як суто теоретичних, так і злободенних, практичних питань. У кожного представника Київської політекономічної школи були свої наукові вподобання – теорія кредиту, залізничні тарифи, теорія цінності, грошовий