

## ЕВОЛЮЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ І ВЛАДИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

**Артюмова Тетяна Іванівна**

д. е. н., доцент

головний науковий співробітник

ДУ «Інститут економіки

та прогнозування НАН України»

м. Київ, Україна

**Анотація** Процес перетворення відносин власності та форм економічної влади завжди є суб'єктивним. В індустріально-ринковій господарській системі основним економічним суб'єктом є вертикально організована корпоративна структура. З другої половини ХХ ст. економічна могутність фірми і держави визначається наявністю організаційної форми бізнесу у вигляді транснаціональної корпорації певного класу. В інформаційно-мережевій економіці форми власності та ринкової влади суттєво змінюються через гнучку адаптацію ієрархічних бізнес-структур до мережових форм господарювання через утворення цифрових платформ, які забезпечують інформаційний обмін та транзакції між великою кількістю виробників і споживачів.

**Ключові слова:** відносини власності, форми прояву економічної влади, індустріальна економіка, інформаційно-мережева економіка, еволюція ринкової системи відтворення.

Відносини власності і вартості є підґрунтям системи суспільного відтворення, обумовлюють її цілісність і трансформацію в часі. Втім, такі відносини мають власні закономірності і джерела руху. Розвиток відносин власності та економічної влади щільно сполучається з еволюцією форм організації господарської діяльності суб'єктів – від первісної трудової громади,

цехових ремісничих об'єднань, мануфактури до концерну і сучасних цифрових платформ. В конкурентному середовищі виживання і успішне функціонування власника обумовлюється кількісними і якісними змінами в загальній системі відтворення, що об'єднує відносини виробництва, розподілу, обміну.

Такі зміни спричиняють трансформацію самої власності. А саме:

новації у сфері виробництва вимагають адекватних способів управління; тому кожна наступна стадія виробництва спирається на нові форми організації суспільної праці;

чим вищим є технологічний рівень виробництва, тим, відповідно, ширшим має бути господарський простір для забезпечення прибутковості і конкурентоздатності фірми і національної економіки;

з поширенням географії виробництва і збуту повинні збільшуватися і масштаби впливу виробника на рівень витрат і цін.

Кожна форма власності відрізняється від попередніх і наступних за всіма названими параметрами. Поступове накопичення організаційних змін в кінці кінців призводить до становлення нової форми власності чи обумовлює новий ступінь її розвитку, а, отже, й відповідні форми виробництва, розподілу праці, обміну.

Отже, *трансформації відносин власності спричиняють зміни у сфері виробництва, поділу праці і обміну; а ці зміни, навпаки, обумовлюють перетворення форм і відносин власності.* Так за висхідним трендом відбувається еволюція ринкової системи відтворення; її основні етапи, які відповідають фазам становлення індустріально-ринкової економіки, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Еволюція відносин власності за умов становлення індустріально-ринкової системи відтворення [1, с. 17]

	Домануфактурний період	XVII – перша половина XVIII ст.	Друга половина XVIII – остання чверть XIX ст.	Остання чверть XIX – перша половина XX ст.
<b>1. Господарський суб'єкт</b>	Ремісничий майстерня (індивідуальний)	Мануфактура (індивідуальний)	Фабрика (колективний)	Корпорація-1 (колективний)
<b>2. Характеристика виробництва</b>	Ремісницьке	Простіше машинне	Велике машинне	Поточно-конвеєрне
<b>3. Галузі виробництва</b>	Ковальське, ткацьке, шкіряне, гончарне	Виробництво тканин, гірничо-промисловість, суднобудівництво і суміжні виробництва	Текстильна, вугледобувна, чавунна, верстатобудування, основна хімія	Нафтовидобувна та нафтопереробна, чорна та кольорова металургія, авіабудівництво, неорганічна хімія
<b>4. Стадії розвитку зовнішньоекономічних зв'язків</b>	Спорадичні зв'язки	Формування відносного світового ринку	Торгівля на відносному світовому ринку на основі загального поділу праці	Торгівля на світовому ринку на основі суспільного поділу праці. Міграція виробничого капіталу в межах колоніальних імперій
<b>5. Варіант організації суспільного виробництва</b>	Проста кооперація	Комбінація «часткових виробників»	Кооперація «часткових машин»	Різні варіанти кооперації між союзами капіталів
<b>6. Розміщення виробництва і збуту</b>	Локальне виробництво і збут	Виробництво є локальним, збут на внутрішньому і зовнішньому ринках	Збут на відносному світовому ринку	Національне і регіональне, виробництво і збут; стійкі зв'язки на загальному світовому ринку
<b>7. Регулювання господарського простору</b>	Цехова регламентація	Цехова регламентація	Вільна конкуренція	Національна монополія

З другої половини ХХ ст. провідним економічним суб'єктом ринкової системи відтворення стає так звана корпорація-2, фірма, яка за своєю природою є транснаціональною не тільки у сфері суспільного обміну і збуту, але й у виробництві. За деякими розрахунками, наприкінці ХХ ст. у світі налічувалося близько 30 компаній з оборотами в 30-70 млрд. дол. (більше 10% від обсягів світового ВВП). Середня величина товарообігу цих корпорацій «першого кола» складала 40 млрд. дол.; середня величина отриманого прибутку – 3,5 млрд. дол. За походженням з 30 компаній «першого кола»: 12 були американськими, 8 – японськими, 10 – європейськими (5 – німецьких, 2 – англійсько-голландські, 2 – англійська, 1 – голландська, 1 – швейцарська). Близько 30 фірм з оборотами 10-30 млрд. дол. з середнім показником товарообігу в 15 млрд. дол. і середньою величиною отриманого прибутку в 3 млрд. дол. утворювали мережу компаній «другого кола» [1, с. 18].

Нерівномірний розподіл провідних суб'єктів власності між окремими країнами світу обумовлює відмінності у розвитку відповідних складових ринкового простору, що знаходить прояв у показниках продуктивності праці, темпів економічного зростання, добробуту на душу населення. Так, промисловий капітал у Великій Британії з останньої третини ХІХ ст. еволюціонував повільніше у порівнянні із США, Німеччиною, а згодом і Японією. В економіці тут тривалий час домінуючі позиції зберігала фабрика, і майже повністю були відсутні суб'єкти, які організаційне наближаються до рівня «корпорації-2». Як зазначають фахівці, наприкінці 1990-х років лише одна британська компанія (company "British Petroleum") відповідала критеріям зазначених корпорацій першого кола; декілька компаній сягали рівня корпорацій другого кола [1, с. 21]. Повільніша еволюція суб'єктів власності зумовила феномен відносного відставання Британії від США, Японії та Німеччини у другій половині ХХ ст., так само як і довгострокове попереднє поступове втрачання позицій світового економічного лідерства. Проте, у порівнянні із французькими та італійськими виробниками провідні британські фірми

впевнено демонстрували економічні переваги, зокрема, і на світових ринках.

З другої половини ХХ ст. система економічних відносин зазнає суттєвих змін під впливом інформатизації виробництва. Такі зміни відбувалися, зокрема, через *кастомізацію виробництва*. Високі інформаційні технології (мікропроцесорні, комп'ютерні, лазерні, оптоволоконний зв'язок, мережа Інтернет та інші) через програми проектування нових виробів та управління комплексом виробничих процесів дозволили в системі промисловості організувати масове виробництво за індивідуальними замовленнями. Кастомізація охопила практично все виробництво промислових товарів – від одягу до автомобілів, літаків і комп'ютерів. Компанія «Форд», наприклад, пропонує споживачу вибирати індивідуальну модель автомобілю певного бренду з більш ніж 2,5 млн. можливих його комбінацій.

Феномен кастомізації виробництва відбиває не просто тенденцію подальшого суттєвого розширення різноманітності товарів, він утворює ринок з товарною різноманітністю, що безпосередньо управляється споживачем. В його межах споживач змушений робити свій вибір (через мережу Інтернет) з віртуальної, ще не виробленої продукції, яка, внаслідок цього втрачає товарну сутність. Конкурентну оцінку на ринку отримують не стільки імідж товару, скільки імідж компанії. Тому ціни акцій таких фірм відбивають перш за все віртуальні поняття довіри споживачів та банкірів, а не вартість виробленої продукції, послуг та інші традиційні ринкові показники.

Ще одним наслідком інформатизації промисловості є *насичення споживчого ринку товарами, що були у використанні*. У міру зростання добробуту населення одним з найбільш сильних споживчих стереотипів постає прагнення до придбання «товарів-скарбів». При цьому оцінка базової ліквідної вартості товарів починає спиратися не тільки на кон'юнктуру цінову інформацію ринку, але й на цифровий образ товару – паспорт, що відбиває динаміку його стану на всіх стадіях життєвого циклу.

В інформаційну епоху важливою виявляється *тенденція зростання «товарності» інформації* (накопичених знань та об'єктів інтелектуальної власності). При цьому витрати суб'єктів на отримання нових знань набувають ознаки інвестицій, стають подібними витратам на придбання «товарів-скарбів». Так, витрати фірми на здійснення ДІР є складовою капіталовкладень; виокремлення інтелектуальної продукції, «здобутої» на кожному етапі досліджень, дозволяє інвестору у будь-який момент «переуступити» право її фінансування і вивільнити витрачені раніше кошти на нові розробки.

*Повернення в обіг раніше використаних товарів, поширення практики лізингу й факторингу, зростання попиту на «товари-скарби», інвестиційний підхід до здійснення ДІР змінюють форми владних відносин в економіці, обумовлюють пошук нових форм взаємозв'язку між суб'єктами держави, корпоративного сектору та населенням.*

Зокрема, слід враховувати, що процеси кастомізації, зростання товарності інформації обумовлюють феномен «відриву» товарного ринку від сфери виробництва. Так, обсяги нематеріальних активів наприкінці ХХ ст. перевищували в США уречевлений (фізичний) капітал в 2,4 – 2,6 рази. При цьому, з одного боку, у постіндустріальному суспільстві відбувається «зсув» від традиційної економіки до економіки знань, з іншого боку, в умовах бурхливого розвитку ІТ-технологій в економіці постіндустріального типу не відбувалося значного росту продуктивності праці – спостерігався так званий «парадокс продуктивності» [2].

*На початку ХХІ ст. форми організації виробництва і збуту суттєво змінюються через утворення цифрових електронних платформ, які забезпечують інформаційний обмін та транзакції між великою кількістю виробників і споживачів. За допомогою платформної організації бізнесу сукупність цифрових технологій, які забезпечують спеціалізовану систему цифрової взаємодії між суб'єктами, нівелюється роль посередників, а, отже, знижується вартість відповідних трансакційних витрат. Проте така тенденція не*

є однозначною. З одного боку, цифрові платформи дозволяють уникнути ланцюжка посередників, пропонуючи кінцевому споживачу максимальний перелік споживчих можливостей. З іншого боку, у разі виникнення «цифрового монополізму» бенефіціари успішних платформ отримують ефективні важелі контролю за ринком (в тому числі завдяки асиметрії інформації), і можуть нав'язувати власну цінову політику. Тобто, «традиційний» бізнес в короткостроковому періоді значно виграє від появи цифрових платформ, але в стратегічному плані наражається на небезпеку втрати каналів збуту та потрапляння в цілковиту залежність від власників платформ.

Останнім часом в науковому обігу сформувалося *поняття «платформної економіки»* [3; 4], яке вибиває систему організації суспільного життя на підґрунті функціонування бізнес-майданчиків (платформ) і пов'язаних з ними екосистем, які не перебувають у власності конкретних організацій і безпосередньо (формально) не контролюються ними. Перевагами використання бізнес-платформ є скорочення ІКТ-витрат і зменшення тимчасових витрат на виведення нових продуктів на ринок. Втім, *розвиток цифрових платформ обумовлює суттєві виклики для національної економіки*. Так, відсутність в Україні потужних цифрових платформ, домінування глобальних форматів послабляє конкурентні позиції вітчизняних підприємців.

#### **Державна політика щодо цифровізації, як правило, стосується:**

- створення належного інформаційного середовища;
- розбудови цифрових платформ;
- розвитку цифрових технологій для окремих ринків і галузей економіки.

#### **Більш конкретні дії держави щодо регулювання владних відносин в платформній економіці мають бути такими:**

- створення єдиного правового поля для існуючих платформ і всіх їх користувачів;
- «цифровий протекціонізм»;
- створення державних платформ (електронний уряд, майданчики для продажів);

- ефективний контроль за діями власників цифрових платформ і користувачів з метою підтримання засад «цифрової свободи», спрямованої на реалізацію всебічних можливостей користувачів;
- забезпечення кібербезпеки – захисту електронних даних і комерційної таємниці учасників;
- у перспективі – стримування монополістичних тенденцій у цифровій сфері.

В цілому слід враховувати, що цифровізація економіки пов'язана з надшвидкими інноваційно-технологічними проривами; людина не завжди встигає за сучасними нововведеннями, а останні часто несуть загрози самій людській природі. Важливим регулюючим принципом при впровадженні інновацій є те, що оволодіння цифровими технологіями повинно здійснюватися на добровільних засадах при створенні відповідних стимулів.

Сьогодні в Україні процеси цифровізації економіки найбільш зримо позначилися в сферах освіти, охорони здоров'я, логістики. При цьому програми реформування систем освіти та охорони здоров'я повинні враховувати аналогічний досвід розвинених країн, який не завжди є позитивним. Так, відомо, що протягом останнього десятиліття ті країни, які погодилися на великі інвестиції щодо впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в сфері шкільної освіти, не отримали істотного поліпшення результатів навчального процесу. Отже, тотальне «оцифрування» шкільної освіти не робить її більш ефективною. Такий висновок має суттєве значення для оцінки намірів запровадження загальноосвітніх програм віртуального навчання на тлі об'явленої глобальної пандемії.

Ретельного дослідження та обережного застосування вимагають програми цифрового трансформування систем охорони здоров'я, науки і культури – сфери духовного відтворення. Втім, в прийнятій в Україні «Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки» [5] соціальні виклики і загрози цифровізації не отримали належного відображення. В тексті не зроблено акценти на тому, що цифрові технології мусять бути спрямовані на благо людини, на її всебічний розвиток, вони не повинні реалізуватися за всяку

ціну і примусово, мають не заміщувати повсюдно «аналогове» (природне), а органічно доповнювати його.

Проте слід враховувати і те, що витрати так званих «цифрових аборигенів» (компаній, які виростили зі стартапів на базі застосування платформних бізнес-моделей) та інших технологічно активних фірм повинні бути відшкодовані ринком якомога швидше. І значну частину таких витрат сьогодні мають відшкодувати суб'єкти, що запізнюються з програмами модернізації бізнесу.

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Островская Е. Рыночная система воспроизводства: развитие и неравномерность // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 3. – С. 15-24.
2. Мельянцева В. Информационная революция – феномен «новой экономики» // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 2. – С. 3-10.
3. Березной А. В. Транснациональный бизнес в эпоху глобальной цифровой революции // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. – № 9. – С. 5-17.
4. Маркова В. Д. Бизнес-модели компаний на базе платформ // Вопросы экономики. – 2018. – № 10. – С. 127-135.
5. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text> Дата звернення: 10 липня 2020.