

DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2024.01.005>

УДК: 658.1

JEL: B100, B200, B300, D230

Володимир Захарченко

ПОЛІТЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

У статті проведено політекономічний аналіз переваг і недоліків корпоративних структур різних видів (акціонерних компаній, трестів, корпорацій тощо). На основі їх балансу зроблена спроба виявити передумови для створення ефективних корпоративних структур в минулому і тепер. З цією метою розглянуто економічні теорії розвитку корпоративного сектору економіки в працях представників меркантилізму, класичної політичної економії, історичної школи, марксизму, соціал-демократії, неокласики, неолібералізму, інституціоналізму, еволюційного розвитку, кейнсіанства, неоінституціоналізму, монетаризму та трансформації капіталізму. Виокремлено й проаналізовано такі переваги корпоративних структур, як: концентрація та централізація капіталу, сильні конкурентні позиції, висока ринкова вартість активів, висока прибутковість, інноватизація економічної діяльності, відокремлення управління від власності та обмежена відповідальність інвесторів, демократизація капіталу, розвиток суспільного (в т. ч. й міжнародного) поділу праці та вертикальна інтеграція виробництва, орієнтація на усупільнення виробництва і створення "островків соціалізму", соціальна відповідальність. До основних недоліків корпоративних структур віднесено: суперечність між власниками капіталу та між ними і найманими працівниками, посилення майнової диференціації громадян і зростання бездіяльного класу, закритість і сімейно-клановий характер, вплив на політиків, монополізація ринків, орієнтація на економічну колонізацію інших країн, фінансіалізація економіки, значні витрати на техноструктуру та неефективність її контролю, великі транзакційні витрати та нехтування дрібними вигодами, проблеми оподаткування трансакцій. Проведено суперпозицію переваг і недоліків корпоративних структур. Відмічено, що переваг у них більше, ніж недоліків. Підкреслено, що найбільш критичне ставлення до корпоративних структур відмічається у представників класичної політичної економії (зокрема А. Сміта), марксизму та історичної школи. Зроблено висновок, що в сучасних умовах корпоративні структури є найважливішою організаційною формою бізнесу і одночасно основою економіки більшості країн, у т. ч.

Захарченко Володимир Іванович (zakharchenkovn@i.ua), д-р екон. наук, проф.; професор кафедри адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії Вінницького національного аграрного університету. Вінниця, Україна. ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3645-2597>

Цитування: Захарченко В. І. Політекономічний аналіз передумов для створення ефективних корпоративних структур. *Економічна теорія*. 2024. № 1. С. 5–27.
DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2024.01.005>

© В. Захарченко, 2024

ISSN 1811-3141. *Економічна теорія*. 2024. № 1: 5–27

й України. У зв'язку з цим зауважено, що необхідно максимально використовувати переваги корпоративних структур й уникати їх недоліків.

Ключові слова: корпорація, корпоративна структура, концентрація капіталу, централізація капіталу, демократизація капіталу, транснаціоналізація капіталу, техноструктура, монополізація економіки, фінансіалізація економіки, політекономічний аналіз.

POLITICAL ECONOMIC ANALYSIS OF PREREQUISITES FOR CREATION EFFECTIVE CORPORATE STRUCTURES

Volodymyr Zakharchenko (zakharchenkovn@i.ua), Doctor of Economics, Professor; Professor of the Department of Administrative Management and Alternative Energy Sources of Vinnytsia National Agrarian University. ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3645-2597>

The article provides political economic analysis of advantages and disadvantages of corporate structures of various types (joint stock companies, trusts, corporations, etc.). Based on their balance, we will try to identify the prerequisites for creating effective corporate structures in the past and now. To this end, economic theories of the development of the corporate sector of economics are considered in the works of representatives of mercantilism, classical political economy, historical school, Marxism, social democracy, neoclassicism, neoliberalism, institutionalism, evolutionary development, Keynesianism, neo-institutionalism, monetarism and transformation of capitalism. The following advantages of corporate structures are singled out and analyzed: concentration and centralization of capital, strong competitive positions, high market value of assets, high profitability, innovatization of economic activity, separation of management from property and limited responsibility of investors, democratization of capital, development of social (including international) division of labor and vertical integration of production, orientation to integration of production and creation of "islands of socialism", social responsibility. The main disadvantages of corporate structures include: contradictions between the owners of capital and between them and employees, increased property differentiation of citizens and the growth of a dormant class, closeness and family-clan character, influence on politicians, monopolization of markets, orientation to economic colonization of other countries, financialization of the economy, significant costs for the technostructure and inefficiency of its control, large transaction costs and neglect of small benefits, tax problems transactions. A superposition of advantages and disadvantages of corporate structures is carried out. It is noted that they have more advantages than disadvantages. It is emphasized that the most critical attitude towards corporate structures is noted among representatives of classical political economy (in particular, A. Smith), Marxism and the historical school. It is concluded that in modern conditions corporate structures are the most important organizational form of business and at the same time the basis of the economy of most countries, including Ukraine. In this regard, it is noted that it is necessary to take a maximum advantage of corporate structures and avoid their shortcomings.

Keywords: corporation, corporate structure, concentration of capital, centralization of capital, democratization of capital, transnationalization of capital, technostructure, monopolization of the economy, financialization of the economy, political economic analysis.

Якщо навести перелік країн, які здійснили "економічне диво" (США, Німеччина, Японія, Республіка Корея та деякі інші), то неважко помітити, що в кожній з них корпорації виступали "провідниками" економічного злету. В Україні ж, економіка якої ще не так давно була представлена корпоративними структурами планового типу (виробничими й науково-виробничими об'єднаннями), для її економічного піднесення також дуже важливо ство-

рити ефективні корпоративні структури ринкового типу, а тим більше пост-індустріального – на рівні кращих зарубіжних. На жаль, ті корпоративні структури, які вже створені в Україні, не тільки не сприяють досягненню нею "економічного дива", а взагалі унеможливають його, оскільки представляють переважно сировинний сектор із застарілими технологіями та короткими ланцюгами доданої вартості. За умов воєнного стану та інтегрування України у світовий, зокрема європейський, економічний простір формування корпоративних структур постіндустріального типу (мережевих на основі цифрових технологій) є нагальною необхідністю, хоча й структури індустріального типу, зокрема в аграрному секторі, металургії та енергетиці, ще деякий час відіграватимуть важливу роль в українській економіці. У зв'язку з цим важливо провести порівняльний аналіз переваг і недоліків корпоративних структур в різні періоди розвитку людства, спираючись на бекграунд політичної економії. Його результати мають орієнтувати владу і бізнес на формування в Україні сучасних корпоративних структур, на максимальне використання їх сильних сторін і нейтралізацію слабких.

Вагомий внесок у дослідження переваг і недоліків корпоративних структур зробили такі видатні представники світової економічної думки, як А. Берлі, Е. Бернштейн, М. Бунге, Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Р. Гільфердінг, К. Каутський, Дж. М. Кейнс, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Р. Ліфман, Дж. Ло, К. Маркс, А. Маршалл, Т. Мен, Л. Мізес, Дж. Мілль, Г. Мінз, Д. Норт, П. Парфаньяк, Д. Рікардо, А. Сміт, Дж. Стігліц, Е. Тоффлер, М. Туган-Барановський, О. Уільямсон, В. Ульянов (Ленін), М. Фрідман, Ф. Фукуяма, Й. Шумпетер та ін. Їх погляди узагальнили у своїх працях Д. Богл, В. Геєць, А. Гриценко, А. Гуроров, А. Сірко, Д. Старк, Т. Сливка, Ю. Уманців, Л. Федулова, В. Ходзицька та ін. В результаті створено широку платформу для подальших досліджень в цьому напрямку.

Мета нашого дослідження – проведення політекономічного аналізу передумов, необхідних для створення в Україні ефективних корпоративних структур – на основі позитивного балансу їх переваг і недоліків.

Поняття "корпорація" далеко не нове, воно з'явилося ще в часи Римської імперії. Тоді під ним розуміли об'єднання відкупників, які для отримання прибутку брали в управління державне майно і виконували, використовуючи його, будівельні та інші роботи. Нині в законодавчих документах і науковій літературі немає єдиного підходу до дефініції цієї категорії. У Господарському кодексі України (ст. 121) "корпорацією визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного

з учасників органам управління корпорації"¹. Тобто корпорація в Кодексі трактується як об'єднання підприємств. Проте ще з античних часів корпорацією може бути й об'єднання фізичних осіб, зокрема на засадах спільної участі. І цю важливу її характеристику підкреслив І. Ансофф: "Корпорація – це ... форма організації підприємницької діяльності, яка передбачає пайову власність, юридичний статус та зосередження функцій управління у руках верхнього ешелону професійних управлінців, які працюють за наймом" (Ансофф, 1999. С. 56).

Отже, корпорація як економічна категорія одночасно має розглядатися з двох позицій: і як об'єднання (спілка) осіб, пов'язаних спільними інтересами, передусім щодо отримання доходу на вкладений (акціонерний) капітал; і як організаційна структура, що об'єднує виробництва та підприємства власників акціонерного капіталу. Фактично під це визначення попадає комбінат, виробниче об'єднання, трест, концерн, акціонерне товариство, компанія тощо. Тому Л. Федулова цілком слушно вважає, що термін "корпорація" є завузьким, а більш точним є термін "*корпоративна структура*" (Корпоративні структури..., 2007. С. 19).

До складу корпоративних структур можуть входити промислові та інші підприємства, банки, страхові й інвестиційні компанії, фонди та інші фінансово-кредитні установи, які ведуть спільну діяльність на основі консолідації активів або договірних (контрактних) відносин.

У зв'язку з виникненням і розвитком корпоративних структур виникає ряд логічних запитань: чи мають корпоративні структури переваги порівняно з окремими підприємствами? чи доцільно їх створювати, а якщо доцільно, то за яких умов вони будуть ефективними? Відповідь на ці питання намагалися дати представники різних шкіл економічної думки. Причому відповідь на них важлива й для української практики формування корпоративного сектору економіки.

Першим на об'єктивну необхідність створення корпорацій вказав представник *меркантилізму* Т. Мен. Це було пов'язано з тим, що на початку XVII століття виникли перші великі торгові компанії (англійська Ост-Індська компанія у 1600 році і голландська Ост-Індська компанія у 1602 році). Т. Мен доводив ефективність від створення таких компаній завдяки концентрації і централізації в них капіталу. Ще далі у поясненні причин утворення і переваг акціонерних компаній пішов Дж. Ло – представник пізнього меркантилізму. Він, до речі, довів доцільність і ефективність створення не тільки закритих (якими були Ост-Індські компанії), а й відкритих акціонерних компаній. І не тільки довів, а й апробував свою теорію на практиці, заснувавши у 1684 році Міссісіпську компанію. Ця компанія спо-

¹ Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (редакція від 01.01.2024). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

чатку приносила великі прибутки, але з часом потерпіла крах – через вкладання грошей від випуску акцій в облігації державного боргу. Для підтримки курсу акцій Дж. Ло отримав ліцензію на право відкриття Банку Франції. Банк випускав дедалі більше банкнот для підтримання курсу акцій, що призвело до виникнення першої в історії фінансової піраміди. "Міссісіпський міхур", а разом з ним і Міссісіпська компанія (з 1717 року вона мала назву "Західна компанія"), лопнув в останні місяці 1720 року (Сливка, 2014. С. 89–90].

Класична школа політичної економії, яка відстоювала принципи економічного лібералізму, не надавала особливого значення вивченню корпоративних структур, приділяючи основну увагу розкриттю конкуренції як механізму ринку. Тому А. Сміт у своїй праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776 р.) при аналізі діяльності корпоративних структур того часу (акціонерних промислових компаній), які в Англії тільки зароджувалися в результаті першої промислової революції (з другої половини XVIII ст.), на перший план ставив їхній негативний вплив на монополізацію ринків.

А. Сміт вважав, що сам механізм ринку має регулювати кількість суб'єктів господарювання в певній галузі. А корпоратизованими, на його думку, могли бути лише деякі галузі: "... по-перше, банки, по-друге, підприємства зі страхування від вогню, від морського ризику й піратства під час війни, по-третє, підприємства зі спорудження та утримання судноплавних каналів і, по-четверте, подібні до них підприємства, що забезпечують водою великі міста" (Сміт, 2018. С. 578). Однак Сміт не враховував того, що чим менша кількість суб'єктів господарювання (а корпоратизація шляхом злиття і поглинання якраз і веде до цього), тим слабше виражена тенденція до інфляційних сплесків в економіці.

Натомість А. Сміт звертав увагу на необережне управління капіталом в акціонерних компаніях. Він зазначав, що від керівників акціонерних компаній, "... які більше відають чужими грошима, ніж власними, не можна очікувати такої невсипущої обережності, яку учасники приватного торговельного підприємства виявляють в управлінні своїм капіталом ... Тому недбалість і марнотратство завжди більшою чи меншою мірою мають виявлятися в управлінні справами такої компанії" (Сміт, 2018. С. 568). Сміт також вказував на переслідування управлінцями власних інтересів на шкоду корпоративним та слабкий контроль їхньої діяльності з боку акціонерів. Таким чином, Сміт бачив в акціонерних компаніях більше недоліків, ніж переваг.

Д. Рікардо у праці "Початки політичної економії та податкового оподаткування" (1817 р.) уже більш прихильно ставився до створення акціонерних компаній, ніж А. Сміт: можливо тому, що категорію "капітал" розглядав не в ідеологізованому варіанті, позаісторично, а безвідносно до

способів виробництва. Відповідно, він навіть знаряддя первісної людини розглядав як капітал. І тому присвоєння частини прибутку власником капіталу (в т. ч. й акціонерного) від його використання він розглядав як природну правомірність (Ходзицька, 2019. С. 114).

Але якщо А. Сміт і меншою мірою Д. Рікардо більше уваги звертали на недоліки корпоративних структур, то представник пізнього періоду розвитку класичної політекономії Дж. С. Мілль акцентував увагу на їх перевагах, можливо, тому, що він у 1823–1825 роках служив у Ост-Індській компанії. Вчений у праці "Принципи політичної економії з деякими застосуваннями до соціальної філософії" (1848 р.) пояснював необхідність використання акціонерного капіталу тим, що підприємства деяких галузей, наприклад залізничного транспорту, потребують таких обсягів капіталу, якого не мають навіть найбагатші люди. Він писав, що "жоден капіталіст не міг би побудувати залізницю від Лондона до Ліверпуля; сумнівно навіть, щоб тепер, коли вона вже побудована, хто-небудь один міг експлуатувати її. Уряд, звичайно, міг би впоратися і з тим, і з іншим" (Мілль, 2007. С. 208).

При цьому Мілль відмічав, що концентрація капіталу дає ефект масштабу виробництва і, відповідно, сприяє підвищенню ефективності й акціонерних товариств, й економіки загалом. Проте перевагу приватних підприємств він бачив у тому, що в них "... набагато більша зацікавленість керуючих в успіху підприємства", а "... якість найманих службовців нижче ділових якостей людей, особисто зацікавлених у підприємстві ..." і тому "... необхідним є, коли доводиться вдаватися до послуг найманих службовців, "хазяйське око" за ними" (Мілль, 2007. С. 210).

Суттєвий недолік акціонерних товариств, як вважав Дж. Мілль, "... полягає в нехтуванні дрібними вигодами і малою економією. При управлінні великим капіталом і великими операціями керуючі, особливо якщо вони особисто не дуже в них зацікавлені, схильні ставити дрібні суми ні в що. Але часто повторювані малі прибутки і малі витрати переростають у величезні прибутки і величезні збитки" (Мілль, 2007. С. 211).

Аби підвищити зацікавленість найманих службовців (менеджерів – у сучасній термінології) в результативній праці в корпоративній структурі необхідно досягти "... тісного поєднання інтересів службовців з фінансовим успіхом підприємства ... видачі їм частини винагороди у формі відсотків з прибутку" (Мілль, 2007. С. 212). Крім того, вони мають дотримуватися кодексу корпоративної етики, що відображає правила та норми їхньої поведінки, ключові цінності, принципи та стандарти роботи. Дотримання цього кодексу створює офіційне середовище для громадського контролю з боку акціонерів і потенційних інвесторів. Вимогу оприлюднювати результати діяльності, звіти про фінансовий стан корпорацій Дж. Мілль вважає за порукою дієвого контролю з боку акціонерів та впевненості в їх стабільно-

му розвитку. На його переконання, "... гласність служить ще більш істотним фактором успіху, ніж наявність великого акціонерного капіталу" (Милль, 2007. С. 209).

Видатний український економіст М. Х. Бунге, який дотримувався засад не стільки класичної політекономії, скільки *історичної школи* (з окремими елементами маржиналістських та інституційних підходів), у праці "Основи політичної економії" (1870 р.) узагальнив передову на той час економічну думку і зазначив, що утворення акціонерних товариств було викликано необхідністю нарощування обсягів капіталу. Він відмічав, що їх утворення призвело до "мобілізації" нерухомого майна й зміни форм приватної власності. М. Х. Бунге також вважав, що процес створення акціонерних товариств мають очолювати спеціально підготовлені фахівці-організатори.

Дуже вагомий внесок у формування й розвиток теорії корпоративних структур зробив К. Маркс. Фундатор *марксистської економічної теорії*, як і представники більш ранніх економічних шкіл, у класичній праці "Капітал" (перший том якої вийшов у 1867 р.) показав, що індивідуальний спосіб виробництва на засадах приватної власності унеможливорює концентрацію засобів виробництва. К. Маркс так пояснював утворення прототипів корпоративних структур: "Деякі галузі виробництва уже на самому початку капіталістичного виробництва потребують такого мінімуму капіталу, якого в цей час немає в руках окремих індивідуумів. Це викликає ... утворення товариств з узаконеною монополією на ведення певних галузей промисловості і торгівлі – цих попередників сучасних акціонерних товариств" (Маркс, 1963. С. 296).

Через концентрацію капіталу, розвиток форм суспільної організації виробництва, узаконене державою монопольне становище акціонерних товариств на ринку вони мають високу прибутковість. Завдяки цьому, за Марксом, стає можливим застосування інновацій, раціональне використання землі, економія засобів виробництва, інтернаціоналізація суспільного виробництва тощо.

Маркс також відмічав, що концентрація акціонерного капіталу зумовлює, з одного боку, розмежування власності й управління, а з іншого – демократизацію капіталу, формування його колективної форми. Виходячи з цього, Маркс пророкував корпоративним структурам велике (соціалістичне) майбутнє. Водночас вирішення суперечності між приватною й колективною формою власності в рамках акціонерних товариств і капіталістичного способу виробництва Маркс вважав неможливим. Однак через багато років це було спростовано самим ходом всесвітньої історії – після краху соціалістичного способу виробництва. Натомість органічне поєднання капіталу різних форм власності в корпоративних структурах СРСР періоду непу і теперішнього Китаю доводить не тільки його можливість, а й ефективність.

К. Маркс у другій частині 3-го тому "Капіталу", який був опублікований у 1894 році за редакцією Ф. Енгельса, відмічав різноплановий характер впливу ринку цінних паперів на реальний сектор економіки. З одного боку, цей ринок, на його думку, сприяє розширенню виробництва та створенню акціонерних товариств, надаючи ресурси, недоступні для окремого капіталіста, а з іншого – веде до відокремлення власника капіталу від управління товариством і створює таким чином ґрунт для виникнення спекулятивного фінансового капіталу.

Один із найбільш відомих послідовників марксизму В. Ульянов (Ленін) у праці "Держава і революція" (1916 р.) чи не вперше висунув ідею щодо створення (на базі корпоративного сектора національної економіки) "акціонерного" суспільства. Принаймні такий висновок можна зробити на підставі того, що він пропонував організувати національну економічну систему за прикладом поштової служби – зразкової, як на той час і на його думку, державної корпорації. І хоча в СРСР ще до Другої світової війни, а в країнах соцтабору після неї подібні системи із державних корпорацій й були створені, але без ринкового середовища й конкуренції з корпораціями на засадах приватної власності вони виявилися неконкурентоспроможними на глобальних ринках.

У праці "Імперіалізм, як найвища стадія капіталізму" (1917) В. Ленін показав, що корпорації сприяли тому, що до кінця XIX століття капіталізм у найбільш розвинених країнах перейшов у монополістичну стадію, яку він називав імперіалізмом. Останній, на його думку, є провісником соціалізму, зокрема тому, що великі корпорації як "острівці соціалізму" в капіталістичній економіці забезпечують усупільнення виробництва (в т. ч. й сфери технічних винаходів), що потребує планування і соціальної відповідальності. З цього приводу він писав, що "... усупільнення праці, яке робить фабрика у величезних розмірах, ... настійно вимагає планомірного регулювання виробництва і суспільного контролю над ним..." (Ленін, 1972. С. 516).

Водночас В. Ленін вважав, що імперіалізм – це ще й фінансовий капіталізм, економіка з виробництва грошей, які концентруються у банкірів і вкладаються у промисловість. Генезу утворення фінансового капіталу він пояснював таким чином: "Концентрація виробництва; монополії, що виростають з неї; злиття або зрощування банків з промисловістю – ось історія виникнення фінансового капіталу..." (Ленін, 1972. С. 323).

За визначенням В. Леніна, фінансовий капітал, який заправляє корпораціями, є монополістичним, тому що концентрується в руках небагатьох. Як монополіст, він обкладає даниною все суспільство (Ленін, 1972. С. 323). Отже, фінансіалізація економіки і роздування світових фінансових криз – це передусім справа рук монополістичних власників фінансових корпорацій.

Вивіз капіталу, його інтернаціоналізація трестами як основними корпоративними структурами початку ХХ ст., сприяють, за В. Леніним, колонізації й поділу світу між корпораціями та країнами базування їхніх материнських компаній. Таким чином, "фінансовий капітал і трести не ослабляють, а посилюють різниці між швидкістю зростання різних частин всесвітнього господарства" (Ленін, 1972. С. 370). Нині, хоча й епоха державного колоніалізму у відкритих формах відійшла в історію, сучасні трести (транснаціональні корпорації) знаменують іншу епоху – епоху економічного колоніалізму.

Невдовзі після виходу "Капіталу" К. Маркса критики марксизму із табору **соціал-демократії** заперечували антагоністичну сутність акціонерного капіталу. Так, Е. Бернштейн у праці "Передумови соціалізму і завдання соціал-демократії" (1899 р.) стверджував, що цей капітал демократизується через купівлю акцій все більшою кількістю громадян. Правда, йому заперечив інший видатний теоретик соціал-демократії К. Каутський. У книзі "До критики теорії і практики марксизму" (1899 р.) він стверджував, що акціонерна форма капіталу призводить не до його поширення серед широких масах власників, а, навпаки, до його концентрації в руках небагатьох і, отже, до ще більшої майнової диференціації громадян.

Ідеї К. Маркса, його послідовників і критиків щодо особливостей акціонерного капіталу розвинув німецький вчений Р. Гільфердінг. У праці "Фінансовий капітал. Нова фаза в розвитку капіталізму" (1910 р.) він, як і попередники, звертав увагу на легкість залучення та можливість накопичення капіталу в акціонерних компаніях. Але ці їхні особливості він пов'язував головним чином із тим, що банківський капітал став проникати у промисловість (шляхом купівлі банками акцій промислових підприємств), що призвело до появи фінансового капіталу. Промисловий капітал при цьому, окрім функції із забезпечення промислового підприємництва, набув ще й функцію фінансового підприємництва, яке більше схильне до спекулятивних операцій. У результаті формування великих акціонерних компаній, що базувалася на фінансовому капіталі, зріс інтерес акціонерів до діяльності керуючої компанії, тому що через неї вони могли отримати контроль над корпорацією. Відповідно власність і влада міноритарних акціонерів у таких корпораціях стала все більше обмежуватися, причому навіть на законодавчому рівні. Отже, мажоритарні акціонери стали отримувати все більший контроль над виробничим капіталом, і це при тому, що вони внесли в нього лише деяку частку. Правда, навіть мажоритарні акціонери не мають права на відчуження акціонерного капіталу, тому що він належить компанії в цілому, а не окремим акціонерам. Однак наростання дисбалансу у структурі власності та контролю за корпораціями міноритарними та мажоритарними акціонерами потребувало зміцнення контролю за корпораціями – внутрішнього й зовнішнього.

Наведені ідеї Гільфердінга були розвинуті П. Парфаньяком у праці "Картелі, концерни та трести: Нариси концентраційного руху у промисловості" (1923 р.). Він виходив з того, що в утворенні різних корпоративних структур (картелів, концернів і трестів) важливу роль відіграє територіальна близькість підприємств, а також їх природна тяга до об'єднання (особливо в кризові періоди). Основними причинами об'єднання різних за розмірами і дохідністю підприємств він вважав такі: зменшення ризику банкрутства (шляхом диверсифікації виробництва та "перехресного" володіння акціями); одержання сировини і напівфабрикатів за цінами виробництва; економія оборотних коштів; зменшення залежності від кредиту; спеціалізація підприємств одного виробничого ланцюга; економія від комбінування; досягнення монопольного становища на ринку (гарантії збуту готових виробів); планування випуску продукції тощо. Парфаньяк цілком слушно вважав, що в корпораціях великі підприємства найчастіше поглинають середні та малі. У зв'язку з цим він значну увагу приділив таким яскраво вираженим монопольним корпоративним структурам, як концерни. Вони, на його думку, викликають гігантську концентрацію виробництва і капіталу (на основі зрощування з фінансовим капіталом).

Видатний представник вітчизняної економічної думки М. І. Туган-Барановський в рамках соціал-демократичної традиції (т. зв. "легального марксизму") у праці "Кооперація, соціально-економічна природа її та мета" (1919 р.) наполягав на необхідності контролю за корпораціями з боку держави. Він це пояснював тим, що корпорації для досягнення своїх цілей використовують кооперацію як форму спільної економічної діяльності людей і організацій. А кооперація – це не чисто капіталістичне підприємництво, орієнтоване на одержання прибутку, це також і комунальне та державне підприємництво, яке має на меті не тільки наживу, а й взаємодопомогу її членів. З цього можна зробити висновок, що Туган-Барановський вважав доцільною участь у корпораціях і держави. Причому у деяких галузях, як він вважав і з цим важко не погодитись, корпорації повинні мати виключно державний капітал, тобто бути повністю державними. Нині ці теоретичні положення знаходять підтвердження в Китаї, де корпорації з державним капіталом домінують у базових галузях економіки, фінансовій сфері та галузях інфраструктури.

Засновник **неокласичного напряму** економічної теорії А. Маршалл у своїй видатній праці "Принципи економічної науки" (1890 р.) виокремив три форми корпоративної організації (корпорацій): акціонерні товариства, державні корпорації та кооперативні об'єднання, спільною рисою яких є розмежування функцій управління капіталом і власності на нього. Вчений звернув увагу на те, що усі форми корпоративної організації мають значні переваги (порівняно з окремими підприємствами) за рахунок концентрації капіталу і масштабів виробництва. Переваги (вищу якість товарів і ефекти-

вність виробництва) в корпораціях він пояснював можливістю залучення більш кваліфікованих працівників, використанням найсучаснішої техніки та якісної сировини, тобто завдяки інноваційному характеру виробництва.

Ефективну діяльність корпорацій вчений також пов'язував з діяльністю професійних менеджерів. Але при цьому він відмічав загострення суперечностей між керівництвом й акціонерами корпорацій. Він їх пояснював тим, що корпорації слабо піддаються зовнішньому контролю з боку акціонерів, хоча більше можливостей в цьому відношенні все ж мають мажоритарні акціонери: "...численні акціонери компанії, за дуже рідкісними винятками, майже безпорадні ... встановити ефективний і розумний контроль над загальним управлінням підприємством" (Маршалл, 2001. С. 85).

Маршалл також відмічав підвищені витрати на управління корпораціями через зростання масштабів виробництва. Хоча М. Блауг (2001. С. 411) вважає, що цей недолік корпорацій порівняно легко усувається за рахунок децентралізації управлінських функцій і ефекту масштабу виробництва.

Основоположник **неолібералізму**, засновник австрійської школи економіки Л. Мізес основну причину утворення корпоративних структур вбачав у зміцненні конкурентних позицій об'єднаних виробництв чи підприємств. Він стверджував, що якби об'єднані виробництва були б нарізно досить ефективні і не боялися конкуренції, то об'єднання було б їм не потрібне (Мізес, 1994. С. 240). Мізес також відмічав демократизацію капіталу при синдикалізмі (формуванні корпоративних структур), за якого "...робітники є безпосередніми власникам засобів виробництва" (Мізес, 1994. С. 175). А орієнтованість корпорацій на впровадження інновацій вчений пояснював тим, що вони "до нових видів виробництва приступають, лише коли держава надає пільги, які дозволяють сподіватися на величезні прибутки" (Мізес, 2006. С. 175).

Через конфліктні моменти з інститутами ринку (монополією, перевагами за масштабами бізнесу) корпоративні структури традиційно були предметом пильної уваги представників **інституціоналізму**. Засновник американського інституціоналізму Т. Веблен у своїй праці "Теорія бездіяльного класу" (1899 р.) прийшов до висновку, що "відносини бездіяльного (тобто заможного невиробничого) класу до економічного процесу є грошовими відносинами – відносинами користюлюбства, а не виробництва, експлуатації, а не корисності" (Веблен, 2011. С. 216). Але корпорації забирають у такого класу (що не бере участі у процесі виробництва, а доходи має лише від реалізації однієї функції – володіння власністю) і цю останню практично значущу функцію. Він писав, що акціонерна корпорація "... сприяє тому, щоб без найважливішої функції бездіяльного класу, функції володіння власністю, можна було б обійтися" (Веблен, 2011. С. 217).

Таким чином, за Вебленом, корпоратизація економіки сприяє зростанню бездіяльного класу (паразитичного прошарку суспільства). І це відбувається не тільки тому, що контроль в акціонерних компаніях переходить від власників до менеджерів-інженерів. Ще більшою мірою це відбувається тому, що бездіяльний клас нарощує свої багатства. Веблен у праці "Абсентеїстська власність та підприємництво в новий час. Американський варіант" (1923 р.) показав, що нарощування багатства відбувається за рахунок купівлі акцій, облігацій та інших цінних паперів корпорацій, тобто абсентеїстської (невідчутної, невидимої, нематеріальної) власності, що є виразником не стільки виробничого, скільки фінансового капіталу, який до того ж часто приносить спекулятивні доходи і сприяє нарощуванню "фінансових бульбашок". Тому корпорація, на думку Веблена, є засобом створення грошей, а не виробництва.

Близьких за змістом ідей щодо зв'язків корпоративного й фінансового секторів економіки дотримувався й відомий німецький вчений-фінансист Р. Ліфман. У праці "Фондовий капіталізм. Товариства для участі та фінансування" (1930 р.) він показав, що для оцінки капіталу корпорацій найбільше підходить ринкова (біржова) ціна їхніх акцій як цінних паперів, які він називав фондами. Знеособлення капіталу через його фондизацію і фактичний відрив його від реального сектору економіки, з одного боку, дає якнайширші можливості для його концентрації, а з іншого – формує прошарок власників цінних паперів, які взагалі не беруть участі в управлінні корпоративним капіталом, але отримують дохід у вигляді ренти. Фактично Ліфман солідаризується з Т. Вебленом в тому сенсі, що корпоративні структури індукують зростання бездіяльного класу. А до корпоративних структур, які щонайбільше сприяють цьому, Ліфман відносив товариства, пов'язані з обігом капіталу (Гуторов, 2020. С. 6). Неважко припустити, що розростання корпоративних структур і становлення, за термінологією Ліфмана, "фондового капіталізму" спричинює фінансіалізацію економіки.

На відміну від неокласиків, представники інституціоналізму розглядають корпоративні структури не як підприємства з розподіленими між акціонерами правами власності, а як суспільні інститути, що дозволяють знаходити й реалізовувати ефективні підприємницькі рішення. Так, Дж. Коммонс у праці "Інституційна економіка" (1931 р.) представив корпорацію різновидом інститутів колективної дії. На його думку, корпоративні колективні дії можуть сформувати такі норми й правила взаємопов'язаних економічних відносин, які будуть більш досконалі, ефективні, тривкі й впливові, ніж політичні й державні інституції (Гуторов, 2020. С. 6). Водночас Дж. Коммонс звертав увагу на негативний вплив корпорацій на економічні процеси, зокрема на реальний сектор економіки, тому він наполягав на запровадженні ефективного корпоративного контролю. В поле зору контро-

люючих органів і самих акціонерів, на його думку, передусім мають попадати угоди між корпоративними (акціонерними) власниками: щодо їх часток у спільній власності, законності цих угод та їх дотримання. Слід зауважити, що це особливо важливо стосовно міноритарних акціонерів. На практиці, чим менше організаційних ланок встановлюється між дрібним акціонером як суб'єктом контролю і корпорацією, тим меншим капіталом йому необхідно володіти для контролю.

Засновник *економічної теорії еволюційного розвитку* Й. Шумпетер основними драйверами економічного розвитку бачив підприємця та інновації. Але оскільки інновації потребують кредитів у великих розмірах, то з цією функцією, як цілком слушно вважав Шумпетер (2011. С. 116), найкращим чином можуть справитися саме корпоративні структури – за рахунок залучення акціонерного капіталу. "Як тільки сучасний концерн може собі це дозволити, – писав Шумпетер, – він тут же створює дослідницький відділ, кожен співробітник якого отримує гроші за винахід нових удосконалень" (*Шумпетер*, 1995). Це дозволяє корпоративним структурам ставати інноваційними лідерами і продукувати інновації уже за рахунок потенціалу саморозвитку, що дає їм стратегічні конкурентні переваги. До заслуг Шумпетера (1995) треба віднести й те, що він одним із перших вказав на стабілізуючу роль корпоративних структур в економіці країни: навіть більшу, ніж формування ринків досконалої конкуренції у провідних галузях.

Ця позиція Шумпетера цілком співзвучна з теоретичними поглядами представників *кейнсіанства*, передусім самого Дж. М. Кейнса, який у праці "Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей" (1936 р.) відзначив зростання ролі корпорацій в олігополістичному ринку і той факт, що власники капіталу (акціонери) відокремлюються від управління та діяльності самої корпорації. Ним також доводилась необхідність державного регулювання економіки, зокрема визначення правил для діяльності корпорацій з капіталом різних форм власності. Тим більше, що участь держави у корпоративному підприємстві і взагалі формування корпоративного сектора в економіці країни (наприклад, у створенні Адміністрації долини Теннесі – TVA – у США) підживляла неокласичні позиції щодо ринку як найдосконалішого механізму регулювання економічних процесів.

Ідеї, висунуті ще А. Маршаллом, про визначну роль професійного менеджменту в корпоративних структурах з позицій *неоінституціоналізму* розвинули А. Берлі та Г. Мінз. Відокремлення у корпораціях власності від управління вони трактували як управлінську революцію. Її особливості вчені розкрили у праці "Сучасна корпорація і приватна власність" (1932 р.). На думку теоретиків управлінської революції, вона створює необхідні передумови для того, щоб корпорації перетворилися із чисто приватних організацій у квазіпублічні.

Розкриттю економічного характеру корпорацій значною мірою сприяла поява праці Р. Коуза "Природа фірми" (1937 р.). Коуз виходив з того, що корпорації – це "складені" з багатьох виробництв і підприємств організації, які найтісніше взаємодіють між собою, тому дуже важливу роль у їх функціонуванні відіграють внутрішні трансакції. Завдяки їм усередині корпорації "... ринкових трансакцій нема, і складну ринкову структуру з обмінними трансакціями замінює підприємець-координатор, який і керує виробництвом" (Коуз, 2002. С. 31). Правда, від "замикання" фінансових потоків в "корпоративній шкаралупі" держава зазвичай несе суттєві бюджетні втрати – через скорочення обсягів податків з продажу. Це тому що, "... такий захід, як податок на продаж, просто робить їх більшими, ніж вони були б за інших умов. Так само методи контролю за цінами ... не стосуються фірм, які виробляють ... продукти самі для себе, ... забезпечуючи переваги тим, хто організується в межах фірм, а не через ринок" (Коуз, 2002. С. 35).

У Коуза поведінка корпорацій на ринку (через складність їхньої внутрішньої структури, недосконалість відносин власності та неповноту інформації) підпорядковується теорії трансакційних витрат. Згідно з нею суб'єкти прав корпоративної власності мають "пучок прав" щодо використання господарських ресурсів. Завдяки цьому створюються передумови для оптимального розподілу витрат і вигод за окремими виробничими модулями і підприємствами корпорації. Наприклад, у кондитерській корпорації виробництво цукру може бути найменш прибутковим або навіть збитковим (в окремі періоди), але воно може бути виправданим, бо купівля цукру на ринку може обходитися для корпорації ще дорожче.

Невизначена ситуація щодо ринкової поведінки корпорацій потребує, згідно з теорією трансакційних витрат, їх мінімізації, зокрема тому, що вони обходяться надто дорого. У США, наприклад, на них припадає 45% національного доходу (Норт, 2000. С. 22, 41). А в ситуації, коли трансакційні витрати в корпорації (як фірмі) зрівнюються з витратами на здійснення трансакцій на відкритому ринку, то збільшення доходів від її створення уже не передбачається (Коуз, 2002. С. 37–38). Отже, розміри корпорацій (обсяги концентрації капіталу і виробництва в них) все ж залежать від дії ринкового механізму.

Послідовник Р. Коуза, лауреат Нобелівської премії в галузі економіки О. Вільямсон розглядав корпорацію як продукт серії організаційних інновацій. До укладення корпоративних контрактів і створення корпорацій, на його думку, спонукають провали ринку, які спричиняють додаткові людські, трансакційні та адміністративні витрати. Тому головною метою створення і функціонування корпорацій Вільямсон вважав мінімізацію трансакційних витрат, яку має забезпечити "... такий організаційний імператив:

узгодити трансакції (різні за своїми властивостями) з управлінськими структурами..." (Вільямсон, 2002. С. 130).

Вчений показав, що мінімізації трансакційних витрат щонайбільше сприяє вертикальна інтеграція виробництва. Вона дозволяє контролювати ціни та інші умови пропозиції, тому що ухвалення всіх рішень щодо виробництва, придбання, збуту й фінансування стають внутрішньою справою корпорацій (Вільямсон, 2002. С. 136).

Проте Вільямсон не вважав, що економія трансакційних витрат забезпечується лише за рахунок вертикальної інтеграції виробництва. На його думку, мають значення й інші фактори, наприклад, частка ринку, яку тримає корпорація, вартість укладання контрактів тощо. Це означає, що не слід прагнути до максимальної інтеграції виробництва, вона має бути вибірковою й оптимальною. Отже, "брак інтеграції часом є найкращою альтернативою" (Вільямсон, 2002. С. 138).

Фундатор течії технологічного інституціоналізму Дж. Гелбрейт відзначає, що існує "дві частини економіки – світ корпорацій, які швидко розвиваються у технічному відношенні, володіють величезними капіталами і складною організаційною структурою, з одного боку, та сфера діяльності тисяч дрібних традиційних власників, з іншого – значно відрізняються одна від одної. ... Було б доречно якось назвати ту частину економіки, яка характеризується наявністю великих корпорацій...", бо саме вони "є основою сучасної економіки і найбільше змінюють характер нашого буття" (Гелбрейт, 2004. С. 27–28).

Він також вважав, економічна влада в розвинених країнах зосереджується у великих корпораціях. При цьому великі корпорації, на які припадає близько половини сумарного обсягу виробництва, взаємодіють з ринком, але не знаходяться у нього в полоні. Особливістю таких корпорацій Гелбрейт вважав те, що внутрішній контроль за їх діяльністю здійснює не одна особа, а група людей, що складають їхню *техносферу*. Вона "охоплює всіх, хто володіє спеціальними знаннями, здібностями або досвідом групового прийняття рішень" (Гелбрейт, 2004. С. 116). Таким, чином, зрілою можна вважати ту корпорацію, в якій рішення приймаються на рівні *техносфери*. Це має значення тому, що зі зростанням масштабів корпорацій зменшується частка капіталу, що припадає на одного акціонера, й отже, його можливість впливати на прийняття рішень в корпорації, особливо в тих, які переходять національні кордони.

Представники *монетаризму*, зокрема лідер Чиказької школи М. Фрідман (Friedman, 1970), процеси формування і функціонування корпоративних структур розглядали під кутом зору впливу кількості грошей в обігу на економіку. Причому ними відмічалася велика роль промислових корпорацій, які прагнуть до прибутку як ендогенного чинника, що суттєво впливає

на обсяг грошей в обігу. Фрідман вважав, що на діяльність корпорацій мають впливати й зовнішні чинники, що стимулюватимуть їх соціальну відповідальність. Він відзначав, що "висловлення бізнесменів із приводу соціальної відповідальності, можливо, приносять їм у короткостроковій перспективі престиж. Однак це дозволяє підсилити й без того переважаючу думку про те, що гонка за прибутком є нечистою й аморальною справою, і її необхідно стримувати й контролювати за допомогою зовнішніх сил" (Friedman, 1970).

У 1954 р. А. Берлі написав книгу "Капіталістична революція двадцятого століття", в якій став на захист великих корпорацій, оскільки саме вони, на його думку, через свою велику силу, вплив і величезні ресурси рухають технічний прогрес і модернізацію. Якщо до цього ще додати масове поширення з середини ХХ ст. **теорій трансформації капіталізму**, які обґрунтовували такі економісти та соціологи, як А. Берлі, С. Чейз, М. Сальвадорі, Дж. М. Кларк, С. Кузнець, М. Надлер та інші, в яких суттєво пом'якшується антагоністична сутність корпоративних структур. Звичайно таким корпораціям і держава, і населення країни відкривали "зелене світло" для їх розвитку.

Принципово інший погляд щодо перспектив розвитку корпоративних структур представив Е. Тоффлер. У праці "Адаптивна корпорація", що вийшла у 1972 р. у вигляді доповіді для корпорації "АТ&Т", він акцентував увагу на тому, що в умовах становлення нового ("суперіндустріального", за його висловом) суспільства, традиційні форми корпоративної організації перестають бути ефективними. І з цим в основному можна погодитись. Причому Е. Тоффлер відзначив дві основні тенденції в розвитку сучасного виробництва. Перша – це відтік виробництва з головних міських центрів, друга – це занепад фабрики як основної форми організації виробництва. Він зазначає, що для сучасної корпорації необхідною стає гнучкість в управлінні і самому виробництві через його індивідуалізацію: "Ми рухаємося від масової фабричної системи в напрямку "кустарного" виробництва, "поштучної" інтелектуальної праці, в основі яких лежать інформація і супертехнології; кінцевим продуктом цього руху будуть не мільйони стандартизованих закінчених виробів, а індивідуалізовані товари та послуги" (Toffler, Shapiro, 1985).

Е. Тоффлер дійшов висновку, що корпорації більше не будуть головною організаційною структурою виробництва. На його думку, поступове розосередження виробництва призведе до занепаду великих індустріальних об'єднань. Однак з цим нам важко погодитися, тому що незрозуміло, чому корпорація мережного типу (розосереджена, "розсіяна") не може масово виготовляти індивідуалізовані товари. Неясно також, які саме інші організаційні форми сучасного виробництва можуть витіснити чи замінити корпорації. Та й всесвітня тенденція до зростання масштабів корпорацій не підтверджує це.

Навпаки, зростаюча продуктивність технологій розширює масштаби виробництва і самих корпорацій, що, правда, має своїм негативним наслідком, як зазначає Дж. Стігліц (*Stiglitz, 2019*), проблему концентрації ринкової (монопольної) влади. Нині найбільші корпорації "користуються своєю інформаційною перевагою, купляють потенційних конкурентів, створюють бар'єри для виходу на ринок, що дозволяє їм отримувати величезну ренту у збиток усім іншим. Збільшення ринкової влади корпорацій разом зі зменшенням переговорної сили працівників у багатьох випадках є причиною високого рівня нерівності і слабких темпів зростання економіки" (*Stiglitz, 2019*). А через упровадження технологій з роботизації та штучного інтелекту ця проблема тільки загострюватиметься. Поряд з цим сучасні корпорації, як відмічає вчений, посилюють свій вплив на політичну владу.

Отже, доцільно говорити про те, що сучасні корпорації (постіндустріального періоду), відрізняються від корпорацій індустріального періоду не своїми масштабами накопичення капіталу (хоча за масштабами вони якраз можуть і перевершувати їх), а масштабами накопичення інформації і тим, що в їхній основі, за А. Гриценком, лежать підприємницькі мережі, як інформаційно-мережеві, а не індустріально-ринкові системи (*Гриценко, 2015. С. 21–22*). Це також пов'язано з тим, що корпоративна або сумісно-розділена (між акціонерами) власність в інформаційно-мережевих системах все більше поступається всезагальній власності – на знання і здібності людини, привласнення яких однією людиною не виключає привласнення їх іншими людьми. Таким чином, у сучасних корпоративних структурах немає чіткого "розщеплення", перерозподілу "пучка" прав корпоративної (акціонерної) власності між власниками капіталу (*Сірко, 2004. С. 89*).

Відповідно, власність корпорацій стає *рекомбінованою*, перехресною; для неї властива складна взаємозалежність активів, бо її становлення відбувається через два взаємодоповнюючі процеси – децентралізацію активів і централізоване управління пасивами (борговими зобов'язаннями) (*Старк, 1996*). Звичайно, це підвищує адаптивні можливості корпоративних структур, але загострює суперечності між акціонерами і техноструктурою, особливо в американських корпораціях. Їхнє керівництво значно менше стало піклуватися про інтереси акціонерів і зациклилося майже виключно на власних інтересах. Тому Д. Богл (2011) ратує за проведення реформ, здатних повернути практику безумовної корпоративної соціальної відповідальності. На цьому тлі майже антиподом виступають японські корпорації, які, за висловом Ф. Фукуями, діють як сім'я, а їхні соціальні й моральні зобов'язання перед працівниками й акціонерами є довгостроковими й такими, що не піддаються "корозії" (*Геєць, 2009. С. 254*).

В умовах нестабільного зовнішнього середовища рекомбінована власність є економічною основою мережних корпоративних структур інно-

ваційного типу: "корпорацій знань", "креативних корпорацій" тощо. В таких корпораціях (в рамках їх мережевої структури) починає діяти закон збільшуваної граничної прибутковості. Однак його дія може мати не виробниче, а фінансове підґрунтя, що сильно залежить від поточного іміджу корпорації. Тому оцінки вартості акцій багатьох корпорацій дуже часто ефемерні, особливо в секторах "нової економіки". Тому звіти про прибутки, важливі для акціонерів, корпорації рідко публікують (Богел, 2011).

Аналіз переваг і недоліків корпоративних структур з позицій основних шкіл економічної теорії показав, що більшість із них позитивно оцінюють їх створення і розвиток як базового і високоефективного сектора національної економіки (таблиця).

Таблиця

Переваги і недоліки корпоративних структур з позицій основних шкіл економічної теорії

Переваги і недоліки корпоративних структур	Економічні теорії												
	меркантилізму	класичної політекономії	історичної школи	марксизму	соціал-демократії	неокласики	неолібералізму	інституціоналізму	еволюційного розвитку	кейнсіанства	неоінституціоналізму	монетаризму	трансформації капіталізму
I. Переваги:													
1. Концентрація та централізація капіталу	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2. Сильні конкурентні позиції							+		+		+		+
3. Висока ринкова вартість капіталу												+	
4. Висока прибутковість	+	+		+	+		+	+			+	+	
5. Інноватизація економічної діяльності				+		+	+		+				+
6. Відокремлення управління від власності та обмежена відповідальність інвесторів			+	+	+	+		+		+	+		+
7. Демократизація капіталу			+	+	+		+				+		+
8. Розвиток суспільного (у т.ч. міжнародного) поділу праці, вертикальна інтеграція виробництва				+	+						+		

Переваги і недоліки корпоративних структур	Економічні теорії												
	меркантилізму	класичної політекономії	історичної школи	марксизму	соціал-демократії	неокласики	неолібералізму	інституціоналізму	еволюційного розвитку	кейнсіанства	неоінституціоналізму	монетаризму	трансформації капіталізму
9. Орієнтація на усупільнення виробництва і створення "острівців соціалізму"				+	+					+			+
10. Соціальна відповідальність											+	+	+
II. Недоліки:													
1. Суперечність між власниками капіталу та між ними і найманими працівниками			-	-	-					-	-		-
2. Посилення майнової диференціації громадян і зростання бездіяльного класу				-	-								
3. Закритість і сімейно-клановий характер													-
4. Вплив на політиків				-							-		-
5. Монополізація ринків		-	-	-	-						-		-
6. Орієнтація на економічну колонізацію інших країн				-									
7. Фінансіалізація економіки	-			-	-							-	-
8. Значні витрати на техноструктуру та неефективність її контролю		-			-	-						-	-
9. Великі трансакційні витрати та нехтування дрібними вигодами		-										-	-
10. Проблеми оподаткування трансакцій												-	
Загальна оцінка	+1	-1	+1	+1	+1	+2	+3	-2	+2	+2	+1	+2	+1

Джерело: розробка автора.

На основі таблиці і наведених вище викладок можна зробити ряд висновків.

Основною перевагою корпоративних структур, яку в явній або неявній формі відмічають представники практично усіх шкіл економічної думки, є концентрація і централізація капіталу. Ця перевага однозначно вказує на доцільність і навіть необхідність створення корпоративних структур, без чого неможливою є реалізація великих суспільно значущих проєктів; це переконливо довели ще представники класичної політичної економії. Звичайно, концентрація капіталу, а отже й виробництва, забезпечує корпоративним структурам сильні конкурентні позиції, підвищену вартість їхніх активів і прибутковість, що дозволяє їм значні кошти спрямовувати на впровадження інновацій.

Важливою особливістю корпоративних структур, і це як перевагу відмічають представники більшості економічних шкіл, є відокремлення управління від власності. Це означає, що управління в корпоративних структурах здійснюють не власники капіталу, а фахівці – наймані менеджери. Результатом цього є не тільки обмежена відповідальність і одних, і других за результати діяльності корпоративних структур, а й демократизація капіталу, бо і наймані працівники мають можливість стати акціонерами.

Крім того, корпоративні структури (через зростання масштабів виробництва у них) викликають розвиток суспільного поділу праці: від одиничного (в масштабах підприємства) до міжнародного і, відповідно, активізацію процесу вертикальної інтеграції виробництва, що є свідченням усупільнення виробництва. Його, як і найбільші корпорації, представники марксизму вважали передвісниками соціалізму, причому з великим потенціалом соціальної відповідальності. Однак експерименти з соціалістичною корпоративізацією в країнах соцтабору провалилися. І це означає, що фундаментальний недолік корпоративних структур, пов'язаний з суперечностями між власниками капіталу різних видів (в т. ч. й державного), а також між ними і найманими працівниками не вдалося подолати. Відповідно, соціальне й майнове розшарування громадян нині тільки поглиблюється. У країнах зі слабкими інститутами ці суперечності загострюються ще й через закритість корпоративних структур, їх сімейно-клановий характер і великий вплив на політиків.

Так само важко подолати недоліки корпоративних структур, пов'язані з монополізацією ринків, яка в міжнародному масштабі тісно пов'язана із сучасними формами економічного колоніалізму, і фінансіалізацією економіки. Навіть сучасні децентралізовані корпоративні структури мережного типу не в змозі подолати ці недоліки. Навіть більше, у них загострюються питання мінімізації витрат на техноструктуру, зокрема її контроль, і витрат на трансакції, на що традиційно звертають увагу представники інституціо-

налізму (як традиційного, так і нового). У зв'язку з переходом трансакцій в корпоративних структурах із зовнішніх у внутрішні загострюються проблеми їх оподаткування і наповнення бюджетів усіх рівнів.

Але якщо зіставити переваги й недоліки корпоративних структур, то все ж перші переважають, а це означає, що і в сучасних умовах ці структури мають бути не тільки ефективною організаційною структурою бізнесу, а й основою економіки більшості країн, у т. ч. й України.

Література

1. Ансофф І. (1999). Новая корпоративная стратегия. Санкт-Петербург: Питер Ком. 416 с.
2. Блауг М. (2001). Економічна теорія в ретроспективі. Київ: Видавництво Соломії Павличко "Основи". 670 с.
3. Богл Д. К. (2011). Битва за душу капитализма. Москва: Изд. Института Гайдара. 424 с.
4. Веблен Т. (2011). Теория праздного класса. 4-е изд. Москва: Книжный дом "ЛИБРИКОМ". 367 с.
5. Вільямсон О. Е. (2002). Логіка економічної організації. *Вільямсон О. Е. (ред.) Природа фірми. Походження, еволюція і розвиток*. Київ: А. С. К. С. 122–159.
6. Геєць В. М. (2009). Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. Київ: ІЕП НАН України. 864 с.
7. Гриценко А. А. (2015). Сучасна криза у контексті логіки соціально-економічного розвитку. *Економіка України*. № 6. С. 18–37.
8. Гуторов А. О. (2020). Корпорації в суспільно-економічній системі: концептуально-теоретичний дискурс. *Економіка та держава*. № 3. С. 4–10. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.3.4
9. Гэлбрейт Дж. (2004). Новое индустриальное общество. Москва: ООО "Издательство АСТ"; ООО "Транзиткнига"; Санкт-Петербург: Terra Fantastica. 602 с.
10. Федулова Л. І. (ред.) (2007). Корпоративні структури в національній інноваційній системі України. Київ: УкрІНТЕІ. 812 с.
11. Коуз Р. Г. (2002). Природа фірми. *Вільямсон О. Е. (ред.) Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток*. Київ: А. С. К. С. 30–48.
12. Ленін В. І. (1972). Імперіалізм, як найвища стадія капіталізму. *Повне зібр. тв.* 5-е вид. Київ: Політвидав України. Т. 27. С. 281–401.
13. Маркс К. (1963). Капітал. Критика політичної економії. Т. І. Кн. І: Процес виробництва капіталу. *Маркс К., Енгельс Ф. Теорії*. 2-ге вид. Київ: Політвидав України. Т. 23. 847 с.
14. Маршалл А. (2001). Принципи економічної науки: реферат підручника / референт-укладач В. М. Фещенко. Київ: АДС "УМК Центр". 211 с.
15. Мизес Л. (1994). Социализм. Экономический и социологический анализ. Москва: Catallaxy. 416 с.
16. Мизес Л. (2006). Бюрократия. Челябинск: Социум. 200 с.
17. Милль Дж. С. (2007). Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии. Москва: Эксмо. 1040 с.
18. Норт Д. (2000). Інституції, інституційні зміни та функціонування економіки. Київ: Основи. 198 с.
19. Сірко А. В. (2004). Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики. Київ: Імекс. 414 с.
20. Сливка Т. О. (2014). Еволюція наукових поглядів на розвиток корпоративної власності. *Український соціум*. № 3. С. 89–100. DOI: <https://doi.org/10.15407/socium2014.03.089>

21. Сміт А. (2018). Дослідження про природу і причини багатства народів. Київ: Наш формат. 736 с.
22. Старк Д. (1996). Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма. *Вопросы экономики*. № 6. С. 4–26.
23. Ходзицька В. В. (2019). Розвиток корпоративних структур: генезис наукових підходів. *Фінанси України*. № 1. С. 111–123.
<https://doi.org/10.33763/finukr2019.01.111>
24. Шумпетер Й. А. (1995). Капитализм, социализм и демократия. Москва: Экономика. 540 с.
25. Шумпетер Й. А. (2011). Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. Київ: Вид. дім "Києво-Могилянська акад.". 242 с.
26. Friedman M. (September, 13. 1970). The Social Responsibility of Business is to increase its Profit. *New York Times Magazine*. P. 122–126.
27. Stiglitz J. E. (May 30. 2019). После неолиберализма. *Project Syndicate*. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/after-neoliberalism-progressive-capitalism-by-joseph-e-stiglitz-2019-05/russian>
28. Toffler A., Shapiro M. (1985). The adaptive corporation. New York: McGraw-Hill. 130 p.

Надходження до редакції 16 лютого 2024 року

Прорецензовано 20 лютого 2024 року

Підписано до друку 29 березня 2024 року

References

1. Ansoff, I. (1999). *New Corporate Strategy*. St. Petersburg: Piter Kom [in Russian].
2. Blauh, M. (2001). *Economic theory in retrospect*. Kyiv: Vydavnytstvo Solomii Pavlychko "Osnovy" [in Ukrainian].
3. Bogl, D. K. (2011). *The Battle for the Soul of Capitalism*. Moscow: Izd. Instituta Gajdara [in Russian].
4. Veblen, T. (2011). *Idle class theory*. 4th ed. Moscow: Knizhnyj dom "LIBRIKOM" [in Russian].
5. Viliamson, O. E. (2002). *Logic of economic organization*. In O. E. Viliamson, S. J. Winter (eds.). *Nature of the Firm: Origin, Evolution and Development*. Kyiv: A. S. K.: 122-159 [in Ukrainian].
6. Heyets, V. M. (2009). *Society, state, economy: phenomenology of interaction and development*. Kyiv: IEP NAN Ukrainy [in Ukrainian].
7. Grytsenko, A. A. (2015). *Modern crisis in the context of the logic of socio-economic development*. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 6: 18-37 [in Ukrainian].
8. Hutorov, A. O. (2020). *Corporations in the socio-economic system: conceptual-theoretical discourse*. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 3: 4-10. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.3.4 [in Ukrainian].
9. Gelbrejt, Dzh. (2004). *New Industrial Society*. Moscow: OOO "Izdatelstvo AST", OOO "Tranzitkniga", St. Petersburg: Tegga Fantastisa [in Russian].
10. Fedulova, L. I. (Ed.). (2007). *Corporate structures in the national innovation system of Ukraine*. Kyiv: UkrINTEI [in Ukrainian].
11. Kouz, R. H. (2002). *Nature of the Firm*. In O. E. Viliamson, S. J. Winter (Eds.). *Nature of the Firm: Origin, Evolution and Development*. Kyiv: A. S. K.: 30-48 [in Ukrainian].
12. Lenin, V. I. (1972). *Imperialism as the highest stage of capitalism*. Full collection. tv. 5th ed. Kyiv: Polityvdav Ukrainy. T. 27: 281-401 [in Ukrainian].

13. Marks, K. (1963). Capital. Criticism of political economy. I.E. Kn. I: Process of capital production. Marx K, Engels F. Works. 2nd view. Kyiv: Polityvydav Ukrainy. T. 23 [in Ukrainian].
14. Marshall, A. (2001). Principles of economic science: textbook abstract/referent-compiler V. M. Feshchenko. Kyiv: ADS "UMKTsentr" [in Ukrainian].
15. Mizes, L. (1994). Socialism. Economic and sociological analysis. Moscow: Catalaxy [in Russian].
16. Mizes L. (2006). Bureaucracy. Chelyabinsk: Socium [in Russian].
17. Mill, Dzh. S. (2007). Fundamentals of political economy with some applications to social philosophy. Moscow: Eksmo [in Russian].
18. Nort, D. (2000). Institutions, institutional changes and functioning of the econom. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].
19. Sirko, A. V. (2004). Corporate relations in transition economy: problems of theory and practice. Kyiv: Imeks [in Ukrainian].
20. Slyvka, T. O. (2014). Evolution of scientific views on the development of corporate property. *Ukrainskyi sotsium – Ukrainian Society*, 3: 89-100. <https://doi.org/10.15407/socium2014.03.089> [in Ukrainian].
21. Smit, A. (2018). Research on the nature and causes of the wealth of peoples. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
22. Stark, D. (1996). Recombined ownership and the birth of Eastern European capitalism. *Voprosy ekonomiki – Economic problems*, 6: 4-26 [in Russian].
23. Khodzyska, V. V. (2019). Development of corporate structures: genesis of scientific approaches. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 1: 111-123. <https://doi.org/10.33763/finukr2019.01.111> [in Ukrainian].
24. Shumpeter, J. A. (1995). Capitalism, Socialism and Democracy. Moscow: Ekonomika [in Russian].
25. Shumpeter, Y. A. (2011). Theory of Economic Development: Research on Profits, Capital, Credit, Interest, and the Economic Cycle. Kyiv: Publishing House "Kyiv-Mohyla Academy" [in Ukrainian].
26. Friedman. M. (September, 13. 1970). The Social Responsibility of Business is to increase its Profit. *New York Times Magazine*, 122-126.
27. Stiglitz, J. E. (May 30, 2019.). After neoliberalism. Project Syndicate. Retrieved from <https://www.project-syndicate.org/commentary/after-neoliberalism-progressive-capitalism-by-joseph-e-stiglitz-2019-05/russian> [in Russian].
28. Toffler A., Shapiro M. (1985). The adaptive corporation. New York: McGraw-Hill.

Received on February 16, 2024.

Reviewed February 20, 2024

Signed before printing March 29, 2024