

УДК 351.712

А. О. ДЕТЯР, С. М. НАРОЖНИЙ

МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Проаналізовано процеси формування та розвитку механізмів взаємодії держави та бізнесу в розвинених демократичних країнах. Виокремлено характерні ознаки моделей взаємодії держави з бізнес-середовищем, що склалися у світовій практиці.

Ключові слова: *механізми взаємодії держави та бізнесу, плюралістична модель взаємодії держави та бізнесу, неокорпоративістська модель взаємодії держави та бізнесу.*

The processes of formation and development of mechanisms for government-business interaction in developed democracies are analyzed. Characteristic features of models of interaction between the state and business environment, prevailing in the world, have been determined.

Key words: *mechanism for government-business interaction, pluralistic model of government-business interaction, neo-corporatist model of government-business interaction.*

Відносини держави і бізнесу в різних країнах світу мають свої особливості. Незважаючи на те, що мова йде про країни з розвиненими ринками, список відмінностей виглядає досить довгим. Ці відмінності породжуються такими факторами, як історично сформованим характером відносин між суспільством і державою, традиціями вирішення ділових конфліктів, переважаючими типами економічної поведінки населення, рівнем політичної культури, розподілом ресурсів між різними інститутами. Певне співвідношення даних характеристик і способів взаємодії в суспільстві і визначають зміст моделей взаємодії держави та бізнесу.

Проблеми взаємодії державних і приватних інститутів у контексті сучасних тенденцій функціонування світової економіки розкрито у роботах таких вітчизняних і зарубіжних учених: Л. Будьонної, В. Варнавського, З. Варналія, А. Гальчинського, А. Гладкова, В. Ігнатова, Ю. Колесникова, П. Леоненка, О. Мамедова, Л. Матвєєвої, С. Мельника, В. Уколова, А. Радченка, Д. Розенкова, Т. Тресвятської, М. Чумаченка, А. Чухна, С. Юрія, В. Якимця, Ю. Якутіна, Є. Ясіна та ін.

Разом з тим потребують більш ґрунтовного дослідження теоретико-методологічні та прикладні аспекти функціонування механізмів взаємодії держави та бізнес-середовища, що склалися у провідних країнах світу, для виявлення адаптаційних можливостей їх використання в практиці державного управління в Україні.

Метою статті є аналіз формування та розвитку механізмів взаємодії держави та бізнесу в розвинених демократичних країнах, а також виокремлення характерних ознак моделей взаємодії держави з бізнес-середовищем, що склалися у світовій практиці.

В умовах загострення фінансово-економічних проблем у сучасному світі держава змушена концентрувати свої зусилля не тільки на підтримці внутрішньої соціально-економічної стабільності, збереженні вже досягнутих позицій як усередині країни, так і за кордоном, але і на пошуку нових ефективних підходів до підтримки національного виробника на міжнародних ринках. Серед бізнесових структур в умовах глобальної фінансово-економічної кризи також йде активний пошук рішень, які б дозволили продовжувати розвиток довгострокових проектів.

При взаємодії держави і приватного сектора підвищується зацікавленість бізнесу в стабільній соціально-економічній обстановці в країні. Установлення тісних відносин між державою і бізнесом – спосіб вирішення багатьох проблем підприємців, серед яких і бюрократія, і недосконалість законодавства тощо. Слід зауважити, що перспективи розвитку відносин держави та бізнесу значною мірою залежать від вирішення питань, пов'язаних із захистом інвестицій, розвитком механізмів урегулювання інвестиційних спорів тощо.

Світовий досвід налагодження взаємодії між державою та бізнесом може допомогти Україні знайти свій шлях в цій сфері. Для економік, що розвиваються, партнерські відносини між державою та бізнесом залишаються одним з найбільш привабливих інструментів. Особливо значне зростання інвестицій в інфраструктуру з використанням механізмів взаємодії держави та бізнесу відбувається в Південно-Східній Азії, причому на Китай припадає до 90 % таких угод. Бразилія, Індія, Туреччина також демонструють високий рівень використання механізмів державно-приватного партнерства (ДПП).

У країнах Європи та США спостерігається нерівномірне використання ДПП. Як відзначають експерти, найбільш активно ДПП розвивається у Великобританії, Франції та Іспанії, оскільки саме в цих країнах найбільш інтенсивно проходили процеси реструктуризації інфраструктурних галузей, і законодавство було істотно скориговано під дані цільові завдання. Це дозволило створити вигідні умови для залучення іноземного приватного капіталу та розвитку інституту ДПП.

У період з 1990 по 2012 рр. в ЄС були реалізовані 1452 проекти ДПП на суму 272 млрд євро. Тільки в 2012 р. їх було 112 із загальною вартістю 18,3 млрд євро. Значна частка проектів ДПП спостерігається в економіці Франції – загальний їх обсяг за 2012 р. склав 1,8 млрд євро. За кількістю угод ДПП безперечним лідером є Великобританія, на економіку якої за підсумками 2012 р. припадає 44 угоди з 112 проектів в ДПП в цілому по ЄС. З 1990 по 2009 рр. частка Великобританії в загальноєвропейському кількості проектів у ДПП складала 67,1 %, а за їх вартістю – 52,5 %. Наступні результати за кількістю та вартістю угод ДПП в загальному обсязі ЄС за аналогічний період продемонструвала Іспанія – 10,1 % і 11,4 % відповідно. На третій позиції Франція – 5,4 і 5,3 %. Якщо ж говорити про показники 2012 р., то у Франції було реалізовано 19 проектів у рамках ДПП [4].

В останні роки у зв'язку зі збільшенням масштабу проектів і необхідністю більш ефективного управління проектними ризиками стали розроблятися більш складні договірні та концесійні моделі. Так, наприклад, отримали розвиток так звані “гібридні” ДПП (Hybrid PPP) – співфінансовані за рахунок трьох джерел: 1) загальних фондів Євросоюзу; 2) національних фондів; 3) приватного капіталу. Досить багато успішних проектів у галузі транспорту з використанням механізмів ДПП було реалізовано в Греції (аеропорт у Спарті, кільцева автодорога в Афінах, міст у Rion Antrion).

Розглянемо більш детально досвід реалізації проектів ДПП у Франції у сфері енергетики та ЖКГ і законодавче регулювання механізмів ДПП у рамках ЄС. У Франції закон про концесії у сфері суспільних послуг (житлово-комунальне господарство, дорожнє будівництво та експлуатація, енергетика тощо) існує з часів Наполеона. Перші концесії приватним компаніям видавалося ще спочатку XIX ст. Поява концесій у цей період не випадкова. Країна перебувала у стані війни, були потрібні значні витрати на утримання армії. У цей момент державна влада, дотримуючись позиції, що надра належать державі, а інфраструктура має стратегічне значення для розвитку економіки, зобов'язала всіх власників рудників вести їх розробку тільки на основі концесії. Основною характеристикою французької моделі ДПП є адаптованість її структури до мінливих умов. У проекті можуть брати участь і держава, і місцева влада, і владні структури різних рівнів спільно.

Сучасна світова практика застосування ДПП показує, що французькі компанії входять до лідерів серед іноземних фірм, що використовують у своїй діяльності механізми державно-приватного партнерства [1]. Так, ними створена і продовжує свій розвиток одна з двох базових моделей концесії, що знаходить широке застосування у світі, – так звана “французька модель”, яка значною мірою відрізняється від іншої базової моделі – англо-американської низки істотних рис, а саме: недопущенням приватизації концесіонером муніципального або державного майна, що передається йому в концесію; комплексним характером концесії, коли концесіонеру одночасно доручається і розробка концесії, і реалізація заходів, необхідних для створення або модернізації інфраструктурних об'єктів і їх експлуатації. Наприклад, на відміну від англо-американської моделі, де при виборі приватного партнера проводиться три окремих тендери (на проектування, будівництво, управління), у Франції, особливістю є те, що існує один тендер на всі види робіт або послуг.

Розглядаючи більш докладно англо-американську модель взаємодії держави та бізнесу, слід зазначити, що Великобританія, безсумнівно, є країною-піонером у реалізації проектів ДПП. Механізми ДПП були законодавчо введені в 1992 р. одночасно з так званою приватною фінансовою ініціативою (ПФІ), яка скасувала правила, що обмежують використання приватного капіталу для фінансування державних активів. З цього моменту ДПП пройшло значний шлях: кількість укладених угод між державними організаціями і приватними компаніями і реалізованих проектів ДПП обчислюється сотнями, вартість об'єктів приватної фінансової ініціативи, що є основною формою ДПП, протягом останніх 10 років становить 24 млрд фунтів стерлінгів, а протягом наступних трьох років планується реалізувати проекти на загальну суму 12 млрд фунтів стерлінгів. Щорічно укладається до вісімдесяти нових угод (у процентному вираженні це означає зростання приблизно на 11 % на рік), і такі проекти, за даними британського уряду, забезпечують близько 17 % економії для бюджету країни [2]. Відповідно до звітів Казначейства Її Величності, ключовими галузями для проектів ПФІ є охорона здоров'я (більше 34 лікарень і 119 інших програм у сфері охорони здоров'я), освіта та підвищення кваліфікації (239 нових та відремонтованих шкіл), органи місцевого самоврядування (організація нових пожежних станцій і поліцейських дільниць), збір твердих відходів та проекти в галузі водопостачання, транспорту та оборони [3].

Якщо виділяти проекти за принципом вартості їх контракту у вигляді процента від усіх підписаних ДПП, то картина виглядає так: у 2004 р. більше 51 %

від загальної вартості проектів ДПП знаходилося в залізничній галузі (наприклад, три лондонських метро-проекти, залізнична лінія під Ла-Маншем), 11 % відносилось до медичного обслуговування, 7 % – до сфери освіти і 3 % – до пенітенціарної системи (в основному, житлові приміщення у виправних установах). На шляхи і мости припадало 9 % від загальної вартості контрактів ДПП, в той час як решта 13 % припали на інші види послуг, такі як водопостачання і керування повітряним рухом [5]. Варто також відзначити, що особливість британського досвіду полягає в упровадженні механізмів ДПП навіть у таких галузях, які традиційно заходились у виключній компетенції уряду. Так, у 1996 р. ПФІ була визнана частиною програми Міністерства оборони з підвищення економії та ефективності витрачання бюджетних коштів [3].

Крім того, досвід Великобританії також показує, що використання ДПП у сфері охорони здоров'я дозволяє швидше і дешевше надавати необхідні послуги. Це ж стосується забезпечення освітніх установ. Разом з тим навіть у Великобританії проекти з використанням ДПП/ПФІ в деяких галузях економіки не можна назвати вдалими. Наприклад, виконання ДПП/ПФІ у сфері інформаційно-комунікаційних технологій на сьогоднішній день показало негативні результати. Швидкий темп технологічних змін у цій галузі, який важко врахувати при плануванні проекту ДПП, ускладнює визначення довгострокової віддачі. Розмір проекту ДПП також має значення. Початкові витрати, пов'язані з погодженням договірних умов, в частині форс-мажорних обставин, можуть виявитися занадто високими порівняно з очікуваними вигодами від використання механізмів ДПП. Це справедливо і для приватних осіб, особливо якщо до проекту залучені малі і середні підприємства.

Японія довгий час була прикладом того, як практично вщент зруйнована економіка здатна протягом короткого терміну не тільки відновити рівень виробництва в країні, а й досягти показників провідних країн світу.

Заходи державного впливу на бізнес-середовище ґрунтувалися на серії планів, що послідовно реалізовувались в міру зміни економічних реалій у країні.

Першим таким планом, який був затверджений урядом, став “П’ятирічний план досягнення економічної самостійності”. У цьому плані було зроблено помітний наголос на зростання індивідуального споживання японців, що було покликане забезпечити рівновагу платіжного балансу і підтримання середньорічних темпів зростання на рівні 5 %. Прийняті урядом заходи забезпечили вкрай швидкі темпи розвитку економіки: зростання ВВП тримався на рівні 10 % на рік. Одночасно за урядом йшло закріплення функції загального регулятора в економіці, що визначає стратегію досягнення загальнонаціонального добробуту. При цьому під “зростанням добробуту” малосся на увазі не тільки підвищення ефективності праці та доходів населення, але і реалізація “принципу задоволення” від зробленого [7]. Наступні “план Ікеда” і “середньостроковий економічний план 1965 – 1969 рр.” також були орієнтовані на прискорені темпи розвитку. Вони мали на меті завдання підвищення ступеня індустріалізації економіки, розвитку зовнішньої торгівлі, застосування досягнень науки у виробництві, підвищення соціальної стійкості в країні. Проте їх реалізація зіткнулася з новою проблемою: централізоване планування не забезпечувало споживачів усіма необхідними товарами; між попитом і пропозицією виникали диспропорції, які вимагали додаткової балансуювання. При цьому наступні плани були вже переважно орієнтовані на забезпечення рівномірного розвитку, в більшій мірі враховували соціальні та

екологічні питання, такі як зростання особистого споживання і підтримка високого рівня зайнятості.

Проте, розглядаючи підсумки промислової політики японського уряду, необхідно зупинитися на одній важливій деталі: йому вдалося уникнути серйозних конфліктів усередині системи відносин влади і бізнесу на цьому шляху. З одного боку, це обумовлювалося присутністю бізнесменів у керівних органах, а з іншого – все тим же менталітетом японців і їх корпоративних структур, які прагнули підлаштовуватися під національні завдання і пріоритети, відсуваючи при цьому на другий план власні інтереси.

На відміну від японської моделі, система, що сформувалася в країнах Латинської Америки в другій половині ХХ ст., відображає інший розклад сил у взаємодії держави і груп інтересів. Роль останніх у регіоні настільки велика, що певною мірою нівелює системну функцію центральних органів влади, рішення яких ставляться в залежність від сформованих в країні еліт. У результаті застосовуваний для позначення даного явища термін “корупційний капіталізм” у багатьох наукових публікаціях став синонімом неефективності і несправедливого розподілу ресурсів [6]. Доказом цього є економічні кризи, від яких регулярно страждали економіки регіону, чия макроекономічна політика виявлялася націлена на задоволення короткострокових, за своєю суттю, інтересів окремих учасників політичного ринку. Уважається, що в умовах “корупційного капіталізму” більша частина доходів розподіляється на користь гравців, що володіють певними каналами впливу на прийняття політичних рішень. Їх вигода полягає в кращих умовах доступу до ринків, а також до джерел пільгового фінансування, причому ці умови суттєво відрізняються від тих, які поширюються на інших учасників, що діють на ринковій основі. Пільгове фінансування може здійснюватися як за допомогою національних банків, так і через приватні інститути, які користуються підтримкою державних органів. Іншим прикладом реалізації вигод від доступу до ринку політичних послуг може бути одержання індульгенції на створення штучної монополії в певному сегменті торгівлі, яка дозволяє одержувати рентний дохід за рахунок обмежень доступу для інших гравців.

Розгляд механізмів взаємодії держави та бізнесу в окремих країнах світу дозволив здійснити їх узагальнення у дві принципово відмінні одна від одної моделі: плюралістичну і неокорпоративістську. Насправді, жодна з них не діє в чистому вигляді. Існуючі в світі економіки найчастіше являють собою комбінування обох моделей. Однак в усіх випадках можна простежити переважання однієї моделі над іншою.

Плюралістична модель ґрунтується на взаємозалежності всіх частин суспільної системи, при цьому виключається домінування якоїсь однієї з них. Сукупне відтворення суспільства можливо лише за участі в ньому всіх типів і видів суспільного виробництва, що не виключає наявності субординаційних зв'язків між ними. Саме матеріальне виробництво створює життєво необхідні продукти, від яких залежить не тільки функціонування суспільства, а й фізичне виживання кожного конкретного індивіда. Отже, всі інші види громадського виробництва повинні слугувати засобом його оптимізації та подальшого розвитку.

У плюралістичній моделі держава традиційно розглядається як зовнішня сила, роль якої полягає у виробленні спільно з бізнесом правил регулювання, вирішенні конфліктів, з якими не може впоратися сама ділова спільнота, і в підтримці національного бізнесу на міжнародних ринках. Плюралістична модель

взаємодії бізнесу і держави передбачає: безліч груп тиску, конкуруючих між собою за вплив на політику; лідерство в групах тиску, що адекватно враховує реакцію своїх членів; держава, яка повинна залишатися незалежною від груп тиску, в той час як вони можуть висувати їй свої пропозиції (деякі з них можуть бути навіть інституціоналізовані).

Для корпоративістської або неокорпоративістської моделі взаємодії “бізнес-держава” характерна орієнтація на партнерство і співробітництво різних професійних і соціальних груп (“капіталізм кооперації”), гарантії досягнення певного рівня життя, запобігання можливих потрясінь і втрат, прагнення уникнути невдач у бізнесі. Головним вважається не успіх окремої особистості або компанії, а забезпечення стабільності та успішного розвитку національної економіки в цілому. Держава в корпоративістській традиції є важливим економічним агентом, що забезпечує вироблення та дотримання загальних “правил гри”, а також розглядається як сила, що несе великі соціальні зобов’язання перед суспільством в цілому і має тому право висувати відповідні вимоги до бізнесу.

Неокорпоративізм ґрунтується на наявності інституційної форми правління, в якій організації, що представляють основні економічні інтереси (зазвичай, це профспілки та спілки роботодавців), отримують привілеї і можливість брати участь у розробці законопроектів і політичних рішень в обмін на прийняття відповідальності і зобов’язань щодо сприяння державі в управлінні суспільством. Корпоративні організації також залучені до встановлення стандартів і умов для виробництва. Сама ідея, що організації, які беруть участь у корпоративістських угодах, отримують від держави гарантований статус монополії, є фундаментальною для сучасного концепту і контрастує зі звичайним очікуванням плюралістичної політики, що завжди будуть виникати нові конкуруючі інтереси.

Неокорпоративізм на національному рівні потребує існування розвинених, централізованих і згуртованих економічними інтересами груп. На думку Г. Уілсона, неокорпоративізм розвинувся там, де він вписувався в загальний тип управління [8]. З часом участь монопольних, орієнтованих на централізацію економічних груп у проведенні публічної політики ставала не тільки припустимим, а й законодавчо дозволеним способом формування політичних стратегій.

Невід’ємною частиною неокорпоративістських систем є високі витрати на соціальне забезпечення, оскільки в основі принципів “держави загального добробуту” лежить механізм узгодження економічної політики. Таким чином, інтереси капіталу та соціальні інтереси, в тому числі в галузі заробітної плати, повинні обмежувати один одного згідно з головним принципом соціальної ринкової економіки.

Взаємовідносини бізнесу і держави набувають різних форм, але основоположні принципи цих взаємин у розвинених демократичних країнах мають певні характерні ознаки, а саме:

- держава визначає правові рамки, в яких здійснюється ділова активність;
- держава встановлює жорсткі рамки функціонування ринкових відносин, оскільки жодне суспільство не віддає всього на відкуп ринку, хоча кількість і масштаб обмежень істотно різняться в окремих країнах;
- держава виступає в ролі найбільшого споживача, про що свідчить частка ВВП, що контролюється;

- держава захищає інтереси своїх компаній за кордоном: у крайніх ситуаціях компанії можуть звертатися за допомогою до держави для того, щоб їх власність не була експропрійована або їх бізнес не був націоналізований тощо;
- держава підтримує стабільні економічні умови, під якими зазвичай розуміється припустимий рівень інфляції та безробіття;
- бізнес виступає в якості важливого постачальника ресурсів для держави (податки).

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямку може бути розробка наукових підходів до адаптації світового досвіду в обґрунтуванні теоретико-методологічних організаційних, економічних і правових основ розвитку механізмів взаємодії держави та бізнесу в Україні.

Література:

1. *Гладов А. В.* Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы [Электронный ресурс] / А. В. Гладов, А. М. Исупов. – Режим доступа : <http://vestnik-samgu.samsu.ru/econ/2/GladovIsupov.pdf>.
2. Зарубіжний досвід взаємодії держави з підприємницькими структурами та громадськими інституціями у сфері підтримки та розвитку культури [Електронний ресурс] / Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку Національного інституту стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua>.
3. *Мельник С. В.* Шляхи стимулювання соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу / С. В. Мельник, Т. А. Тресвятська, Л. В. Будьонна [Електронний ресурс]. – ДУ НДІ СТВ. – Режим доступу : www.lig.lg.ua/shlahi.doc.
4. Развитие государственно-частного партнерства в странах ЕС и России [Электронный ресурс] // Инициативы XXI века. – Режим доступа : <http://www.ini21.ru/?id=1231>.
5. Щодо організації національного економічного діалогу як засобу суспільної консолідації навколо завдань соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку Національного інституту стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua>.
6. *Haber S.* Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence / S. Haber // The Board of Trustees of the Leland Stanford Junior University, 2002. – 156 p.
7. *Tetsuji Okazaki.* Government-Firm Relationship in Postwar Japan: Success and Failure of The Bureau-Pluralism [Електронний ресурс] / Okazaki Tetsuji. – University of Tokyo, Faculty of Economics. – April 2000. – Режим доступу : <http://netec.mcc.ac.uk/WoPEC/data/Papers/tkyfseres2000cf69.html>.
8. *Wilson Graham K.* Business and Politics (A Comparative Introduction. Third Edition) / Graham K. Wilson. – PALGRAVE MACMILLAN, 2004. – 125 p.

Надійшла до редколегії 02.12.2013р.