

ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ СПІВПРАЦІ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ ЗА УМОВ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

У статті досліджено сутність державно-приватного партнерства (ДПП), розкрито особливості економічних механізмів кооперації держави та бізнесу, специфіку реалізації проектів ДПП у трансформаційних економіках.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, механізми ДПП, соціальна відповідальність бізнесу, трансформаційна економіка.

Постановка проблеми. Особливістю розвитку трансформаційної економіки є те, що інституційні перетворення примушують державу постійно відстоювати легітимність свого існування та своєї політики. У зв'язку з цим виникає необхідність консолідації інтересів найбільш впливових суб'єктів економічної влади та представників бізнесу стосовно способу розподілу вигод, які одержано внаслідок економічного зростання, врахування у загальних трансформаційних процесах особистих господарських намірів кожного економічного суб'єкта, зміцнення економіки та сприяння економічному зростанню.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Еволюція партнерських відносин між державою та бізнесом обумовила необхідність глибокого теоретичного аналізу проблеми ефективного використання економічних механізмів реалізації державно-приватної кооперації. Дослідження цих проблем здійснюють авторитетні вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких В. Варнавський [1], М. Вебер, Т. Веблен, Е. Дюркгейм, Дж. Коммонс, Д. Норд, Р. Нуреев, В. Базилевич, С. Варналій [2], О. Вікарчук [3], А. Гальчинський, В. Геєць [5], Н. Гражевська [6], П. Єщенко, Я. Жаліло [9], І. Мазур [11], С. Мочерний, А. Чухно.

Невирішені частини проблеми. Водночас залишаються невизначеними механізми кооперації держави та бізнесу, що актуалізує необхідність подальшого дослідження економічних механізмів співпраці держави та бізнесу та їх впливу, з урахуванням нових реалій, на соціально-економічні процеси, що і визначило мету та завдання дослідження.

Метою дослідження є комплексний теоретико-методологічний аналіз економічних механізмів співпраці держави та бізнесу, розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності господарювання та конкурентоспроможності.

Основні результати дослідження. Налагодження ефективної кооперації державного та приватного секторів як визначальний пріоритет економічної стратегії держави та узгодження цього пріоритету із необхідністю забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни в цілому вимагає запровадження дієвих механізмів координації діяльності владних структур та представників бізнесу. Хоча офіційно основні принципи партнерських взаємовідносин держави з бізнесом у незалежній Україні ніколи не піддавалися сумніву, вони є надто загальними, щоб, спираючись на них, можна було збудувати міцне партнерство. Конкретні ж механізми такої взаємодії лишаються фактично у зародковому стані.

У цьому контексті заслуговує на увагу думка українського економіста Я. А. Жаліла, що ефективна економічна співпраця держави та бізнесу має базуватися на таких основних засадах:

1) соціальний діалог має враховувати умови функціонування бізнесу, оскільки основною причиною обмеження дієвості соціального партнерства нині є надмірне звуження сфери співпраці, яка переважно не виходить за рамки соціально-трудових відносин;

2) має відбуватися поступова еволюція від соціального до економічного діалогу, яка повинна супроводжуватися розширенням кола суб'єктів-учасників співпраці, об'єктів-питань для вирішення спільними зусиллями;

3) бізнес має бути суспільно відповідальним, тобто сприяти поліпшенню становища у сфері оплати та умов праці;

4) для сучасного типу бізнесу головною конкурентною перевагою є людський капітал, а відтак він орієнтований на підвищення вартості робочої сили і йому об'єктивно притаманний високий рівень соціальної орієнтованості. Наразі через нееквівалентні відносини з працівниками бізнес програє конкуренцію на ринку праці за ефективних фахових працівників, а значить - програє у конкурентній боротьбі;

5) участь бізнесу в реалізації різноманітних програм, пов'язаних із задоволенням суспільних потреб, ініціативне перевищення цих стандартів в окремих сферах;

6) держава має бути гарантом стабільних та прозорих умов, в яких працює та отримує прибуток бізнес;

7) відповідальність перед бізнесом за створення умов для зміцнення конкурентоспроможності національних компаній, заохочення їхнього розвитку має нести держава [9].

Запровадження повномасштабного соціально-економічного партнерства є одним із визначальних завдань сучасного етапу суспільно-економічного розвитку трансформаційних економік. Саме такий перехід дозволить створити підґрунтя для формування соціально орієнтованої ринкової економіки, в якій економічний розвиток має очевидний та прозорий соціальний ефект, а соціальна політика виглядає не альтернативою, а базисом політики економічного розвитку.

Узагальнюючи розроблені в сучасній економічній літературі наукові підходи до аналізу механізмів взаємодії держави і бізнесу, можна виділити такі системні принципи розвитку:

- досягнення консенсусних інтересів влади, бізнесу та громадянського суспільства в ході суспільної дискусії з визначення основних напрямів економічної стратегії держави;

- інституціоналізація взаємовідносин підприємницьких структур, громадянського суспільства і органів влади через: створення інститутів саморегульованих організацій підприємців, роботодавців та ін.; реалізацію соціальних та благодійних програм;

- участь представників великих компаній у соціально-економічному житті держави через інститут державно-приватного партнерства;

- транспарентність держави та бізнесу;

- демократизація процесів прийняття стратегічних рішень;

- підвищення соціальної відповідальності бізнесу і влади.

Аналіз засвідчує, що механізми кооперації держави та бізнесу є організованою сукупністю структурних елементів державно-приватного партнерства (ДПП), за допомогою яких здійснюється взаємодія представників держави і приватного бізнесу з приводу управління та фінансування інвестиційних проектів, реалізуються діючі економічні закони і забезпечується процес суспільного відтворення [12].

Загалом механізми взаємодії держави та бізнесу можуть принципово відрізнитися за характером, складом і компонентами. Все різноманіття таких взаємодій можна умовно поділити на 4 групи:

- 1) жорсткі форми регулювання, такі як авторитарні і тоталітарні, коли держава користується своєю владою для досягнення виключно інтересів представників влади;

- 2) нейтральні, коли держава виконує роль нічного сторожа, а бізнес самостійно реалізує свої функції на економічному просторі;

- 3) партнерські відносини держави й бізнесу, коли припускають рівноправність сторін, прагнення до компромісу, несуперечність цілей, співпрацю, узгодженість взаємних дій;

- 4) монопольна влада одного з суб'єктів, якщо в основі взаємовідносин лежить конфронтація учасників, зловживання кожною зі сторін своїми перевагами, жорсткі і безальтернативні відносини принципала та агента.

Також слід зазначити, що представники бізнесу і держави взаємодіють одночасно на різних ринках:

- ринку ресурсів (факторів виробництва),

- ринку кінцевого продукту, товарів і послуг,
- на фінансовому ринку, що включає ринок валюти, цінних паперів, капіталу.

Необхідно розглянути взаємодію на товарних ринках, тому що саме там якнайкраще проявляються особливості співпраці держави та приватного сектору. Отже, на товарних ринках традиційно перетинаються інтереси держави як споживача певної продукції та бізнесу як виробника даної продукції. У процесі виконання своїх цільових функцій держава зазвичай нашоухується на проблему матеріально-технічного забезпечення, як при реалізації державних програм, так і в поточній діяльності. Ця проблема вирішується шляхом: вилучення необхідної продукції застосовуючи механізм агресії, заснований на прямому насильстві поза законодавчим полем; бюрократичним шляхом використавши механізм, що забезпечує виконання приватного контракту засобами державного примусу нерідко за заниженими цінами; на платній основі, відповідно державному замовленню на виконання робіт чи надання послуг, коли держава і бізнес виступають рівноправними партнерами [4].

Таким чином, прийняття державою рішення стосовно придбання продукції спричиняє істотний вплив на функціонування товарного та інших ринків. Особливо це позначається на тих ринках, де держава є єдиним покупцем продукції – фундаментальних наукових досліджень, продукції для потреб національної оборони та безпеки, соціальних послуг населенню.

У зв'язку з цим зауважимо, що державні закупівлі як спосіб забезпечення поточної діяльності державної влади перетворюються на механізм реалізації державно-приватної співпраці, основний елемент системи державного регулювання соціально-економічного розвитку. Йдеться також про те, що закупівля є не просто процесом витрачання бюджетних коштів, а також способом їх інвестування на певних умовах з чітко визначеними цілями. Закупівля – це засіб організації з боку держави постійного розвитку економіки, організація конкурентоспроможного національного виробництва, його розвитку на основі НДДКР, створення робочих місць, реалізація соціальної політики держави.

Система державних закупівель товарів і послуг служить тією необхідною організаційно-економічною формою, в рамках якої виявляються партнерські відносини держави та бізнесу на товарних ринках. Через підприємницький інтерес до максимізації прибутку суспільство одержує все нові і нові товари. Партнерські відносини допускають, що кожен із суб'єктів ринку оптимальним чином реалізує свій приватний інтерес. Однак, крім приватних інтересів у взаєминах держави і бізнесу на товарних ринках присутній і громадський інтерес, реалізація якого передбачає наявність цілеспрямованих узгоджених дій та наявність державної волі для організації цього процесу.

Партнерські взаємовідносини держави і бізнесу на товарних ринках, припускаючи їх взаємну довіру, засновані на визнанні повноважень кожної із сторін і виконанні ними своїх функцій, встановлення відповідних гарантій.

Слід зауважити, що співпраця держави та бізнесу у трансформаційній економіці реалізується шляхом використання як формальних так і неформальних економічних механізмів. До сучасних формальних механізмів належать:

- контракти на виконання робіт;
- постачання продукції для державних потреб;
- контракти технічної допомоги;
- контракти на управління;
- лізинг;
- угоди про розподіл продукції;
- інвестиційні контракти;
- концесії;
- акціонування;
- пайова участь приватного капіталу в спільних підприємствах [7].

Перелічені економічні механізми представляють собою узгоджений учасниками відносин набір взаємозв'язаних процедур для здійснення вкладень фінансових, матеріальних,

технологічних, управлінських або інших ресурсів приватного сектору у державні або спільні програми розвитку інвестиційного або соціального середовища.

Водночас специфікою реалізації проектів ДПП у трансформаційних економіках є переважання неформальних механізмів при взаємодії бізнесу з державою над формальними. До неформальних механізмів належать:

- особисті «зв'язки» представників влади та великого бізнесу;
- хабарництво;
- змова між економічними суб'єктами та владною верхівкою;
- використання неекономічних методів конкуренції для перемоги у конкурсі для виконання держзамовлень.

Аналізуючи перелічені неформальні механізми співпраці держави та бізнесу, можна зробити висновки, що представникам «елітарної» групи потрібна стабільність у вигляді консервації поточного фінансового становища для збереження своїх привілейованих позицій в системі влади, також як засіб запобігання нових економічних і політичних потрясінь. Посилення об'єктивних обмежень (наприклад, міжнародні вимоги до України, зростання фіскальних дефіцитів, вичерпання резервів екстенсивного зростання) сприймається «елітою» як привід до власної консолідації та посилення тиску на економічну політику з метою запобігання надмірним дисбалансам.

Такий тип узгодження інтересів, який можна назвати «олігархічним», може підтримувати поточну стабільність, проте він не забезпечує необхідної динаміки руху капіталів і не може стати основою для стратегії економічного зростання. Курс на посилення держави і ослаблення олігархії, швидше за все, буде підтриманий і суспільною думкою, в той час як зрощування бізнесменів і чиновників сприймається як форма корупції, прояв слабкості держави та викликає тривогу за долю демократичних інститутів, а також створює вкрай негативний імідж України в очах іноземних інвесторів і міжнародних організацій [8].

Проте подолання олігархічної моделі узгодження інтересів повинне відбуватися не повним «відокремленням» бізнесу від держави, а за рахунок встановлення сучасних демократичних форм їхнього співробітництва, які дозволять конструктивно мінімізувати взаємні конфлікти.

Альтернативна модель заснована на інституціалізації взаємовідносин держави та бізнесу, за якої центральним посередником стають громадські об'єднання — союзи і асоціації підприємців. Така модель практикується у переважній більшості розвинених країн світу.

Громадські об'єднання підприємців дозволяють впровадити певні конструктивні рамки конфліктам, які неодмінно виникають у взаємовідносинах суб'єктів підприємницької діяльності з органами державної влади, між собою чи з споживачами, робітниками тощо. Вони також сприяють прозорості процесу прийняття політичних рішень, а отже — передбачуваності економічної політики держави, що вкрай важливе для раціоналізації поведінки економічних суб'єктів, уникнення дестабілізації та політичних шоків на мікрорівні. За умов зниження рівня присутності держави в економіці такі інститути громадської самоорганізації можуть перебирати на себе частину функцій, які раніше належали державі.

Перед громадськими об'єднаннями підприємців у сучасному суспільстві стоять наступні завдання:

- допомогти підприємцям усвідомити їх корпоративні інтереси, в тому числі стратегічні, визначити й узагальнити перешкоди, що стоять на шляху їхнього входження до ринкової економіки, сформулювати пропозиції щодо необхідних заходів державної економічної політики, забезпечити оперативний обмін політико-економічною інформацією між членами об'єднання та окремими об'єднаннями, інформування засобів масової інформації, формування відповідної громадської думки;

- сформувати та проводити власну послідовну та комплексну економічну політику, спрямовану на захист групових інтересів через захист інтересів підприємництва в країні, співпрацюючи з іншими об'єднаннями підприємців та державою;

- забезпечити взаємодію з профспілками, іншими громадськими об'єднаннями підприємців і громадськими організаціями, що сприятиме формуванню привабливого соціального клімату в суспільстві, налагодженню взаємовигідного соціального партнерства;

- гарантувати ділову підтримку повсякденного функціонування суб'єктів господарської діяльності: захист їхніх юридичних прав, навчання кадрів, проведення прикладних наукових досліджень, інформаційне забезпечення, юридичне, економічне, науково-технічне консультування, рекламні послуги, підтримку безпеки господарської діяльності тощо [10].

З іншого боку, держава має сприяти розвитку партнерських відносин з бізнесом шляхом:

- підвищення якості державних послуг, які надаються бізнесу. Слід вказати на одну негативну рису, яка склалася в Україні – становлення і розвиток так званої "тіньової парадержави": коли ті державні послуги, які мають надаватися всім суб'єктам господарської діяльності безкоштовно, поставлені на рейки ринкових відносин, будуються на виключно комерційних засадах. Підвищення якості державних послуг, їхньої прозорості зменшуватиме питому вагу "тіньової парадержави";

- створення механізмів цивілізованого лобювання бізнесом своїх інтересів;

- сприяння запровадженню міжнародних соціальних стандартів ведення бізнесу та приєднання до національних програм і міжнародних ініціатив соціальної спрямованості;

- розвитку практики приватно-державного партнерства та фінансування соціальних, енерго- та екологоощадних проектів. Мова йде про створення асоціацій із залученням як державних коштів, так і бізнесового капіталу;

- жорсткого дотримання принципу добровільності залучення бізнесу в соціальні ініціативи, зокрема, в першу чергу, на місцевому рівні [2].

Головна перевага інституційної моделі полягає в тому, що вона дозволяє подолати тенденції до "політизації" капіталу та будувати взаємовідносини влади з бізнесом на демократичному підґрунті. У той же час і цій моделі притаманні деякі вади, зокрема – мала гнучкість і висока бюрократизація зазначених об'єднань, яка суттєво знижує їхню дієздатність [8].

Як відомо, Україна лише розпочала тривалий процес структуризації та інституціалізації корпоративних інтересів підприємницьких структур і встановлення інституційного середовища партнерських стосунків влади та бізнесу. За таких умов відкритість уряду для сприйняття зауважень і пропозицій, що надходять від громадських об'єднань, є необхідною, але не достатньою умовою налагодження належного співробітництва держави з урядом. Проблема представництва та залучення представників бізнесу до мережі об'єднань залишається гострою.

Аналіз засвідчує, що незважаючи на активний розвиток громадських об'єднань підприємців в Україні у 90-ті роках, вони поки що не утворили мережі, необхідної для узгодження корпоративних інтересів та формування відносин трипартизму й соціального партнерства як підвалин громадянської злагоди у суспільстві. Значна кількість громадських об'єднань підприємців є фактично елітарними угрупованнями, які вирішують вузькокорпоративні цілі, часто суто політичного характеру, але не створюють належного загального середовища захисту інтересів підприємництва (інституційна за формою модель є олігархічною за суттю) [8].

На думку українського вченого В.І. Гейця, задля забезпечення тісної співпраці держави та бізнесу в Україні необхідно:

- реалізувати нову державницьку роль еліти, яка є політичною, а не номенклатурною, що контролює владу і бізнес одночасно;

- знайти в ході суспільної дискусії консенсус щодо державного устрою, який відповідатиме завданням стратегічного розвитку в нових глобальних умовах, і буде ціннісним орієнтиром для населення;

- організувати співпрацю і співвідповідальність суспільства, держави та бізнесу за пошук і реалізацію відповідей на виклик і ризики розвитку XXI ст., що формують нові напрямки буття з надзвичайною невизначеністю і ризикованістю [5].

Висновки. Проведений аналіз засвідчує, що наразі не існує чітко встановлених економічних механізмів співпраці держави та приватного сектору, вони не прописані у нормативно-правових актах, що зумовлює низький розвиток такого партнерства в Україні.

Однак, можна поділити усі механізми кооперації державного і приватного секторів на 4 групи, в залежності від форм взаємодії, а саме: 1) жорсткі, 2) нейтральні, 3) партнерські, 4) монопольної влади одного з суб'єктів.

Існує також інша класифікація механізмів, яка поділяє їх в залежності від рівня законності, відповідно до якої партнерські відносини можуть виникати шляхом використання:

- формальних механізмів, таких як: контракти на виконання робіт; постачання продукції для державних потреб; контракти технічної допомоги; контракти на управління; лізинг; угоди про розподіл продукції; інвестиційні контракти; концесії; акціонування, пайова участь приватного капіталу в спільних підприємствах,

- неформальних механізмів, а саме: особисті «зв'язки» представників влади та великого бізнесу; хабарництво; змова між економічними суб'єктами та владною верхівкою; використання неекономічних методів конкуренції для перемоги у конкурсі для виконання держзамовлень.

Для підтримки та сприяння подальшого розвитку партнерських відносин держави та бізнесу в Україні потрібно дотримуватися таких основних принципів: 1) соціальний діалог має враховувати умови функціонування бізнесу; 2) здійснення поступової еволюції від соціального до економічного діалогу; 3) бізнес повинен бути суспільно відповідальним; 4) необхідне залучення бізнесу до реалізації різноманітних програм, пов'язаних із задоволенням суспільних потреб; 5) держава має гарантувати стабільність та прозорість співпраці; 6) відповідальності держави перед бізнесом за створення умов для зміцнення конкурентоспроможності національних компаній.

Список використаних джерел:

1. Варнавский В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=988>.
2. Варналій З. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / З. Варналій. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/004.htm#a1>
3. Вікарчук О.І. Концесія у трансформаційній економіці: дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2006. – 194 с.
4. Гаврилова Е.П. Развитие партнерских отношений государства и бизнеса на товарных рынках: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 Саратов, 2006. – 160 с.
5. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
6. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобалізаційних змін. / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
7. Демченко Д.Н. Взаимодействие государства и бизнеса: принципы, инструменты, институциональная трансформация в посткризисной экономике: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01, 08.00.05 Ростов н/Д, 2005. – 222 с.
8. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: монографія / Я.А. Жаліло. — К.: НІСД, 2003.
9. Жаліло Я.А. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / Я.А. Жаліло. — Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/003.htm#a1>
10. Кредісов В. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / В. Кредісов. — Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/010.htm#a1>
11. Мазур І.І. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / І.І. Мазур. — Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/019.htm#a1>
12. Пилякина В.С. Механизм государственно-частного партнерства в банковском проектном финансировании в России. / В.С. Пилякина // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 4. – С. 15-23.

МОСТЕПАНИЮК А.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В статье исследована сущность государственно-частного партнерства (ГЧП), раскрыты особенности экономических механизмов кооперации государства и бизнеса, специфику реализации проектов ГЧП в трансформационных экономиках.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, механизмы ГЧП, социальная ответственность бизнеса, трансформационная экономика.

MOSTEPANIUK A.V. THE ECONOMIC MECHANISMS OF COOPERATION BETWEEN THE STATE AND BUSINESS UNDER CONDITIONS OF MARKET TRANSFORMATION

The essence of the state-private partnership (SPP) was researched in the article. The peculiarities of economic mechanisms of cooperation between the state and business, specificity of realization the projects SPP in transformational economies were defined.

Keywords: the state-private partnership, mechanisms SPP, social business responsibility, transformational economy.