

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
"ДНІПРОВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА"

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

БАРДАХ ОЛЕКСАНДР ЮХИМОВИЧ

УДК 35.078:352.07:004

ДИСЕРТАЦІЯ
ВЗАЄМОДІЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА
БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОГО СУСПІЛЬСТВА

Спеціальність 281 «Публічне управління та адміністрування»

Подається на здобуття ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____ О. Ю. Бардах

Науковий керівник – Квітка Сергій Андрійович, доктор наук з публічного
управління, професор

Дніпро – 2023

АНОТАЦІЯ

Бардах О. Ю. Взаємодія органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства. - Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 281 «Публічне управління та адміністрування». – Національний технічний університет «Дніпровська політехніка», Міністерство освіти і науки України, Дніпро, 2023.

Представлена дисертація є завершеною науково-дослідною роботою, в якій наведено вирішення наукового завдання щодо науково-теоретичного обґрунтування комплексу наукових положень щодо публічного управління взаємодією органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства.

Актуальність теми дослідження обумовлена активним впровадженням цифрових технологій в усі сфери соціальної комунікації, широким використанням систем цифрового врядування в організацію взаємодії влади та бізнесу. Цифрова трансформація публічного управління відбувається з урахуванням ефективного становлення цифрової економіки та цифрових бізнес-платформ.

Успіх реформи децентралізації влади створив нові фінансові та ресурсні можливості для органів місцевого самоврядування щодо реалізації цифрових програм та проектів, таких як Smart City та інших новітніх форм процесу цифровізації громад важливу роль у якому відіграє взаємодія місцевої влади та підприємницьких структур. Одночасно це поставило перед органами місцевого самоврядування актуальні завдання визначення новітніх шляхів та механізмів цифрового врядування.

Важливим заданням вбачається необхідність поєднання зусиль влади та бізнесу у формуванні та реалізації стратегій цифрового розвитку громад, особливо, з урахуванням того, що в умовах війни, це має вирішальне значення для перспектив розвитку кожної громади і країни в цілому. Втім ще до кінця не відпрацьовані чіткі і науково обґрунтовані критерії та механізми впровадження цифрового врядування в громадах та удосконалення взаємодії бізнесу та органів місцевого самоврядування.

У роботі здійснено комплексний аналіз стану наукового опрацювання проблем публічного управління у сфері взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства та становлення цифрового врядування в органах місцевого самоврядування; визначив особливості цифрового врядування у сфері взаємодії влади та бізнесу як інноваційного підходу до вирішення проблем управління країною, регіонами, громадами, особливо в умовах військового стану; дослідив глобальні тренди формування цифрового суспільства у світі та в Україні; запропонував методичні підходи до оцінювання рівня взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства.

Дисертація є самостійно виконаною науковою працею, в якій викладено авторський підхід до обґрунтування комплексу концептуальних положень щодо публічного управління у сфері взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства та становлення цифрового врядування в органах місцевого самоврядування.

Основні результати, що характеризують елементи наукової новизни, полягають у тому, що:

уперше:

– розроблено комплекс концептуальних положень щодо публічного управління у сфері взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства та становлення цифрового врядування в органах місцевого самоврядування;

удосконалено:

– понятійно-категоріальний апарат предметної сфери дослідження, зокрема, теоретичні підходи до визначення ролі та місця соціального партнерства, GR та форсайту в системі публічного управління взаємодією органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрової трансформації суспільства;

– концептуальні підходи до формування структури та основних елементів системи цифрового врядування в системі муніципального управління на основі цифрових платформ взаємодії влади та бізнесу;

дістало подальшого розвитку:

– систематизація основних світових трендів та теоретичних положень про цикли соціально-економічного розвитку, взаємозв'язок політичних та економічних циклів та їх вплив на створення сприятливих умов взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства для соціально-економічного зростання в громадах

– наукові положення щодо особливостей цифрового розвитку громад в Україні в умовах цифрової трансформації механізмів публічного управління та удосконалення механізмів взаємодії органів місцевого самоврядування з бізнес-структурами, визначення потенціалу партнерства влади та бізнесу як основи формування громадянського суспільства та забезпечення подальшого розвитку громад;

– рекомендації для органів місцевого самоврядування та бізнесу, міжнародних організацій і дослідницьких центрів щодо розробки спільних програм і проектів цифрового розвитку громад в Україні з урахуванням потреб ревіталізації громад у повоєнний період в рамках публічно-приватного партнерства.

Теоретичне та практичне значення результатів дослідження полягає у наступному:

– наукове значення роботи полягає у тому, що вона є першим дослідженням у вітчизняній науці з публічного управління та адміністрування у напрямі розроблення комплексу концептуальних положень щодо публічного управління у сфері взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства та становлення цифрового врядування в органах місцевого самоврядування.

– практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні концептуальні та практичні положення доведені до рівня практичних рекомендацій і можуть бути використані в процесі розроблення та реалізації заходів щодо взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства та становлення цифрового врядування в органах місцевого самоврядування, цифрової трансформації публічного управління та підприємницьких структур в Україні.

Ключові слова: цифрове врядування, цифрова трансформація, цифровий розвиток, цифрова громада, цифрова демократія, цифровізація, Smart City, смарт спеціалізація, територіальна громада, муніципальне управління, місцеве самоврядування, муніципальні послуги, електронне урядування, публічне управління, цифрові технології, штучний інтелект, бази даних, корупція, публічні закупівлі, управління проектами, децентралізація, стратегічне планування, стратегія регіонального розвитку, кластерний підхід, проблемно-орієнтований підхід, економічна безпека, політичні актори, економічна політика

ABSTRACT

Bardakh O. Yu. "Interaction of local self-government bodies and business in the conditions of a digital society. - Qualifying scientific work on manuscript rights.

Dissertation for obtaining the scientific degree of Doctor of Philosophy in specialty 281 "Public management and administration". - National Technical University "Dnipro Polytechnic", Ministry of Education and Science of Ukraine, Dnipro, 2023.

The presented dissertation is a completed scientific research work, the solution of the scientific task regarding the scientific and theoretical substantiation of the complex of scientific provisions regarding the public management of the interaction of local self-government bodies and business in the conditions of a digital society is given.

The relevance of the research topic is due to the active implementation of digital technologies in all spheres of social communication, the wide use of digital governance systems in the organization of interaction between government and business. The digital transformation of public administration takes place taking into account the effective development of the digital economy and digital business platforms.

The success of the power decentralization reform has created new financial and resource opportunities for local self-government bodies to implement digital programs and projects, such as Smart City and other new forms of the digitalization process of communities, in which the interaction of local authorities and business structures plays an important role. At the same time, this presented local self-government bodies with the urgent task of defining the latest ways and mechanisms of digital governance. An important task is the need to combine the efforts of government and business in the formation and implementation of strategies for the digital development of communities, especially, taking into account the fact that in the conditions of war, this is of crucial importance for the development prospects of each community and the country as a whole. However, clear and scientifically based criteria and mechanisms

for implementing digital governance in communities and improving the interaction between business and local self-government bodies have not yet been fully developed.

In the work, a comprehensive analysis of the state of scientific study of public management problems in the sphere of interaction between local self-government bodies and business in the conditions of a digital society and the formation of digital governance in local self-government bodies was carried out; identified the features of digital governance in the sphere of interaction between government and business as an innovative approach to solving the problems of managing the country, regions, and communities, especially in the conditions of martial law; researched global trends in the formation of digital society in the world and in Ukraine; proposed methodical approaches to assessing the level of interaction between local self-government bodies and business in the conditions of a digital society.

The dissertation is an independently completed scientific work in which the author's approach to the substantiation of a complex of conceptual provisions regarding public management in the sphere of interaction between local self-government bodies and business in the conditions of a digital society and the formation of digital governance in local self-government bodies is outlined.

The main results characterizing the elements of scientific novelty are that:

first:

– a complex of conceptual provisions on public management in the sphere of interaction between local self-government bodies and business in the conditions of a digital society and the formation of digital governance in local self-government bodies was developed;

improved:

– the conceptual and categorical apparatus of the subject area of research, in particular, theoretical approaches to determining the role and place of social partnership, GR and foresight in the system of public management of the interaction of local self-government bodies and business in the conditions of digital transformation of society;

– conceptual approaches to the formation of the structure and main elements of the digital governance system in the municipal management system based on digital platforms for the interaction of government and business; received further development:

- systematization of the main world trends and theoretical provisions about the cycles of socio-economic development, the relationship between political and economic cycles and their influence on the creation of favorable conditions for the interaction of local self-government bodies and business in the conditions of a digital society for socio-economic growth in communities

– scientific provisions regarding the features of the digital development of communities in Ukraine in the conditions of digital transformation of public management mechanisms and improvement of the mechanisms of interaction of local self-government bodies with business structures, determination of the potential of partnership between government and business as a basis for the formation of civil society and ensuring the further development of communities;

- recommendations for local self-government bodies and businesses, international organizations and research centers regarding the development of joint programs and projects for the digital development of communities in Ukraine, taking into account the needs of community revitalization in the post-war period within the framework of public-private partnerships.

The theoretical and practical significance of the research results is as follows: - *the scientific significance* of the work is that it is the first study in the domestic science of public management and administration in the direction of developing a complex of conceptual provisions on public management in the sphere of interaction between local self-government bodies and business in the conditions of a digital society and the formation of digital governance in local self-government bodies; - *the practical significance* of the obtained results is that the main conceptual and practical provisions have been brought to the level of practical recommendations and can be used in the process of developing and implementing measures for the interaction of local self-

government bodies and business in the conditions of a digital society and the formation of digital governance in local self-government bodies, digital transformation of public administration and business structures in Ukraine.

Keywords: digital governance, digital transformation, digital development, digital community, digital democracy, digitalization. Smart City, smart specialization, territorial community, municipal administration, local self-government, municipal services, e-government, public administration, digital technologies, artificial intelligence, databases, corruption, public procurement, project management, decentralization, strategic planning, regional development strategy, cluster approach, problem-oriented approach, economic security, political actors, economic policy

**Наукові праці, в яких опубліковано основні
наукові результати дисертаційного дослідження:**

Публікації у наукових фахових виданнях України:

1. Бардах, О. (2022). Європейські стандарти публічного управління взаємодією публічної влади та бізнесу. *Аспекти публічного управління*, 10(4), 46-51. <https://doi.org/10.15421/152226>
2. Демошенко, Г., & Бардах, О. (2021). Цифровізація у сфері житлово-комунального господарства: загальний тренд модернізації. *Аспекти публічного управління*, 9(SI (1), 16-19. <https://doi.org/10.15421/152153>
3. Квітка, С., Новіченко, Н., & Бардах, О. (2021). Штучний інтелект у муніципальному управлінні: вектори розвитку. *Аспекти публічного управління*, 9(4), 85-94. <https://doi.org/10.15421/152140>
4. Квітка, С., Новіченко, Н., Гусаревич, Н., Піскоха, Н., Бардах, О., & Демошенко, Г. (2020). Перспективні напрямки цифрової трансформації публічного управління. *Аспекти публічного управління*, 8(4), 129-146. <https://doi.org/10.15421/152087>
5. Бардах, О. (2020). Цифрова трансформація взаємодії влади та бізнесу: орієнтація на результат. *Аспекти публічного управління*, 8(1 SI), 10-11. <https://doi.org/10.15421/152028>

Публікації, у яких додатково відображено зміст дисертації

6. Квітка С. А., Бардах О. Ю. (2021). Впровадження цифрових технологій в муніципальне управління: особливості впливу депутатів місцевих рад. Теоретичні та практичні аспекти формування компетентності депутатів місцевих рад України : монографія / С. М. Серьогін, Є. І. Бородін [та ін.] ; за наук. ред. І. В. Шпекторенка. – Дніпро : ГРАНІ. – 280 с. С.238-242.

Публікації, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

7. Бардах О. Ю. Влада та бізнес: європейські виміри цифрової взаємодії. Актуальні проблеми європейської та євроатлантичної інтеграції

України : матеріали XIX наук.-практ. конф. 16 червня 2022 р., м. Дніпро / за заг. ред. Л. Л. Прокопенка. – Дніпро: НТУ ДП, 2022. – 151 с. С. 104-106.

8. Бардах О.Ю. Особливості взаємодії влади та бізнесу в умовах цифрової трансформації публічного управління. «Теорія та практика публічної служби»: матеріали XIII щорічної науково-практичної інтернет-конференції 25 вересня 2020 року - Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2020. С.62-65.

9. Бардах О. Ю. Цифрова трансформація взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу. «Муніципальна реформа в контексті євроінтеграції України: позиція влади, науковців, профспілок та громадськості». Тези доповідей Четвертої щорічної всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 10 грудня 2020 р.). – Київ: АПСВТ, 2020. 300 с. С. 297-300.

10. Бардах О. Ю. Основні напрямки правового забезпечення цифрової трансформації в Україні: європейський вимір. Науково-практична конференція "Правові аспекти публічного управління: теорія та практика" 17 грудня 2020 р. м.Дніпро / за заг. ред. Л. Л. Прокопенко – Д. ДРІДУ НАДУ. 2020 – 176. С.33-36.

11. Бардах О. Ю. Влада та бізнес: аспекти цифрової взаємодії. Сталий розвиток територій: проблеми та шляхи вирішення : матеріали X Міжнар. наук.-практ. конф., Дніпро, 25 жовт. 2019 р. / за заг. ред. О. Ю. Бобровської. – Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2019. – 362 с. С.284-285.
https://palsg.nmu.org.ua/ua/Sci/konf/2019_10_25_material_erep.pdf

ЗМІСТ

ВСТУП	14
РОЗДІЛ 1. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОГО СУСПІЛЬСТВА ЯК ПРЕДМЕТ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ	27
1.1. Формування партнерських відносин між владою та бізнесом у системі функцій публічного управління	27
1.2. Теоретико-методологічні засади дослідження державного управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом	45
1.3. Вплив на публічне управління політичних та соціально- економічних циклів розвитку суспільства	61
Висновки до розділу 1	83
РОЗДІЛ 2. СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯМ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ БІЗНЕСОМ ТА ВЛАДОЮ В КРАЇНАХ РОЗВИНЕНОЇ ДЕМОКРАТІЇ	86
2.1. Трансформація системи публічного управління формуванням партнерських взаємовідносин між владою та бізнесом у країнах розвиненої демократії	86
2.2. Особливості публічного управління взаємодією влади та груп інтересів в умовах неокорпоратистської моделі	100
2.3. Роль та місце соціального партнерства в системі публічного управління взаємодією між органами місцевого самоврядування та бізнесом	128
Висновки до розділу 2	141

РОЗДІЛ 3. МЕХАНІЗМИ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ	145
3.1. Сучасний стан та тенденції розвитку української моделі публічного управління взаємодією між органами місцевого самоврядування та бізнесом на регіональному та місцевому рівнях	145
3.2. Форми та методи взаємодії між органами місцевого самоврядування та бізнесом в умовах цифрового суспільства в Україні .	162
3.3. Основні механізми та вектори удосконалення публічного управління взаємодією між органами місцевого самоврядування та бізнесом в умовах цифрової трансформації	189
Висновки до розділу 3	207
ВИСНОВКИ	210
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	219
ДОДАТКИ	240

ВСТУП

Актуальність теми. Увага до системи публічного управління взаємовідносинами між публічною владою та бізнесом обумовлена перетворенням останнього у дієвого політичного актора, який суттєво впливає, а іноді і визначає істотну частку відносин, що складаються в суспільстві. У даному контексті особливої актуальності набуває визначення напрямів удосконалення реалізації функцій публічного управління і, зокрема, механізмів публічного регулювання відносин між державою та бізнесом.

Зростання суспільної ролі бізнесу в XXI столітті актуалізує дослідження суспільних перетворень в Україні, привертає увагу до питань публічного управління у сфері формування партнерських відносин у суспільстві, укріплення громадянського суспільства та його взаємодії з публічною владою і бізнесом.

Суттєва зміна ролі бізнесу у житті сучасного соціуму не могла не привернути до нього пильної уваги з боку наукового співтовариства і, перш за все, представників науки публічного управління. Ця тема набула особливої актуальності з активізацією участі України у глобалізаційних процесах та посиленням ролі транснаціональних гравців у житті українського суспільства. У зв'язку з цим некерований розвиток бізнесу, що стихійно розвивався на теренах колишнього СРСР із початку 90-их, почав гальмувати подальший прогрес України і суперечити загальносвітовим тенденціям у цій сфері.

Актуальність обраної здобувачем теми дослідження також обумовлена активним впровадженням цифрових технологій в усі сфери соціальної комунікації, широким використанням систем цифрового врядування в організацію взаємодії влади та бізнесу. Цифрова трансформація публічного управління відбувається з урахуванням ефективного становлення цифрової економіки та цифрових бізнес-платформ.

Успіх реформи децентралізації влади створив нові фінансові та ресурсні можливості для органів місцевого самоврядування щодо реалізації цифрових

програм та проектів, таких як Smart City та інших новітніх форм процесу цифровізації громад важливу роль у якому відіграє взаємодія місцевої влади та підприємницьких структур. Одночасно це поставило перед органами місцевого самоврядування актуальні завдання визначення новітніх шляхів та механізмів цифрового врядування.

Важливим завданням вбачається необхідність поєднання зусиль влади та бізнесу у формуванні та реалізації стратегій цифрового розвитку громад, особливо, з урахуванням того, що в умовах війни, це має вирішальне значення для перспектив розвитку кожної громади і країни в цілому. Втім ще до кінця не відпрацьовані чіткі і науково обґрунтовані критерії та механізми впровадження цифрового врядування в громадах та удосконалення взаємодії бізнесу та органів місцевого самоврядування.

На сьогоднішній день у багатьох країнах світу накопичений значний досвід перебудови системи місцевого самоврядування. Цифрова ера, у яку увійшло сучасне суспільство, потребує масштабного мислення та докорінних змін. Формування й реалізація політики цифровізації місцевого самоврядування у взаємодії з сучасним інноваційним бізнесом є важливим напрямом як наукових досліджень, так і практико-спрямованої діяльності.

У швидко мінливому цифровому середовищі місцева влада повинна вибудувати складну систему комунікацій та циклів зворотного зв'язку з бізнесом та громадянами. Втім місцеве самоврядування може відставати від поточних тенденцій розвитку цифрових технологій, а суспільство може недооцінювати проблеми цифрової трансформації публічного управління.

Цифровізація стала світовим трендом. З розвитком та освоєнням цифрових технологій пов'язуються можливості досягнення ключових цілей соціально-економічного розвитку в тому числі й України. Для їх реалізації принципове значення має адекватна цифрова взаємодія органів місцевого самоврядування та бізнесу.

Необхідно відзначити, що відчувається явна недостатність робіт, у яких бізнес зазнає аналізу з боку науки публічного управління. Політологічний, соціологічний, юридичний та інші ракурси вивчення бізнесу як політичного актора, що взаємодіє з владою, не в змозі дати відповіді на багато питань, що виникають у зв'язку з формуванням нової соціально-політичної системи як результату суспільної трансформації останніх років. Чим далі, тим більш відчутною стає необхідність істотно розширити рамки досліджень бізнесу і, зокрема, зробити набагато більш значущим, ніж досі акцент на вивчення бізнесу в якості інституту, вбудованого в систему соціально-політичних відносин сучасної України, який має бути врегульований системою публічного управління.

За роки, що минули з початку системних перетворень, в Україні виріс своєрідний політико-економічний симбіоз, який поєднав спадщину комуністичного господарювання з найсучаснішими формами капіталістичного менеджменту, публічного втручання з некерованим вільним ринком. У результаті, важче розділити владну діяльність із діяльністю бізнесових структур, ніж підприємницьку практику олігархічних кланів із практиками середнього та малого бізнесу. Вони існують у різних часових вимірах, які, до речі, і визначає саме публічна влада. Така ситуація вимагає від органів публічного управління розробки і реалізації комплексу заходів щодо впорядкування та гармонізації всієї системи суспільних відносин. Невідривно пов'язаною з цим завданням є проблема формування громадянського суспільства як дієвого механізму запобігання політичних і соціально-економічних конфліктів.

Український капіталізм викликав і викликає чимало запитань щодо свого походження, функціонування, механізмів зв'язків влади з бізнесом. Між тим найбільший інтерес викликають питання про життєздатність створеної моделі капіталізму і перспективи змін у відносинах “держава – бізнес” перед обличчям глобалізації. Сьогодні вже не можна сказати, що економіка України відірвана від світової економіки, однак вона з нею поки мало переплетена. У той же час

можливості розвитку існують і починають розширюватися. Але треба враховувати, що атрактори національного розвитку в сучасному глобалізованому світі лежать не всередині національної економіки, а винесені далеко за її межі, і тому стратегія будь-якої держави повинна полягати в тому, щоб сформувати таку систему, яка дозволяла б їй вчасно перебудовуватися і збалансовано розвиватися у відповідності зі світовими тенденціями нової постінформаційної / посткомп'ютерної епохи.

Методологічною основою дослідження, результати якого наведені в цій дисертації, стали роботи таких знаних у світі авторів, як М. Кондратьєв, Ф. А. фон Хайєк, Ф. Шміттер, Р. Арон, Х. Даннінг, Д. Коен, Й. Шумпетер, С. М. Ліпсет, Ф. Закарія, Р. Кох. Серед сучасних українських дослідників у сфері публічного управління, науковий доробок яких був використаний у даному дослідженні, можна виділити В. Баштанника, Є. Бородіна, В. Бульбу, Н. Драгомирецьку, В. Дрешпака, С. Кравченко, Н. Липовську, І. Письменного, Л. Прокопенко, О. Руденко, С. Серьогіна.

Глобальні зміни, поява нових акторів суспільної взаємодії, зокрема глобального громадянського суспільства, стимулюють до переосмислення традиційних наукових підходів та пошуків нової методології, які зможуть виявити та пояснити закономірності та особливості соціального розвитку, його вплив на державне управління.

Проблематика глобалізації та глобальної трансформації суспільств, які сприяли утворенню глобального громадянського суспільства, досліджувалися такими українськими вченими, як: В. Бебик, Р. Войтович, В. Воронкова, Ю. Резник, В. Співак, О. Полтораков. А також зарубіжними: З. Бзежинським, І. Валерстайном, Р. Робертсоном, Х. Буллом, М. Едвардсом, Я. Шольте, Є. Пілатом, Е. Тоффлером, Ф. Фукуямою, В. Іноземцевим, А. Панаріним, Л. Гайнутдіною та іншими.

Циклічність розвитку соціальних процесів та їх вплив на державне управління інтерпретували у своїх працях М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, П. Сорокін, А. Тойнбі, В. Кузьменко, М. Кондратьєв.

Для системного аналізу взаємодії влади та бізнесу важливу роль грає застосування синергетичної концепції публічного управління. Це питання досліджували: В. Бакуменко, Л. Бевзенко, О. Балакірева, В. Козаков, В. Корнієнко, Н. Липовська, Н. Скок, О. Радченко, І. Письменний, С. Сугаков. Із зарубіжних науковців виділяються Г. Алмонд, С. Верба, Ю. Габермас, С. Гантінгтон, Р. Інглхарт.

Разом із тим, важливі аспекти здійснення публічного управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом в умовах глобалізації є ще недостатньо дослідженими. Враховуючи посилення впливів глобалізаційних процесів, зокрема такого чинника, як глобальне громадянське суспільство, на функціонування сучасного публічного управління, посилюється актуальність поглибленого вивчення факторів такого впливу на державне управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом. Сформований у результаті новий підхід до розуміння закономірностей трансформації суспільно-владних відносин в умовах соціальних перетворень, визначення стратегічних напрямів державної політики щодо бізнесу дозволять модернізувати підходи щодо технологій публічного управління в цій сфері. Зазначене й обумовило вибір проблемного поля цього дисертаційного дослідження та його тему.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота ґрунтується на результатах наукових досліджень, отриманих автором у процесі виконання комплексних наукових проектів кафедри публічного управління і місцевого самоврядування Національного технічного університету «Дніпровська політехніка»:

– НДР кафедри публічного управління та місцевого самоврядування ДРІДУ НАДУ за темою: «Підвищення інтегральної компетентності в діяльності

депутатів рад: зміст, засоби» № 0120U102593 (2019/2020 рік). Керівник – д.держ.упр., проф.Шпекторенко І. В.;

– НДР кафедри публічного управління та місцевого самоврядування НТУ «Дніпровська політехніка» «Цифрова трансформація публічного управління, №0122U002236. (2022/2024). Керівник д.держ.упр., проф. Квітка С. А.;

НДР кафедри публічного управління та місцевого самоврядування НТУ «Дніпровська політехніка» «Забезпечення стійкості, ревіталізації та розвитку територій і громад в Україні», № державної реєстрації 0122U002375 (2022/2024); Керівник д.держ.упр., проф. Чикаренко І. А.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є розкриття теоретико-методологічних засад та науково-практичне обґрунтування публічного управління формуванням взаємодії органів місцевого самоврядування з бізнесом в умовах цифрового суспільства, розробка на цій основі рекомендацій щодо вдосконалення механізмів взаємодії органів місцевого самоврядування з бізнесом в умовах цифрового суспільства.

Зазначена мета зумовила реалізацію таких завдань:

– дослідити особливості управління взаємодією влади та бізнесу у системі функцій публічного управління та розглянути основні теоретико-методологічні підходи до вивчення публічного управління у сфері формування взаємодії органів місцевого самоврядування з бізнесом в умовах цифрового суспільства

– розкрити вплив на публічне управління політичних та соціально-економічних циклів розвитку суспільства й удосконалити методологію дослідження взаємодії влади та бізнесу в умовах цифрової трансформації суспільства;

– проаналізувати особливості цифрової трансформації системи публічного управління формуванням взаємодії між владою та бізнесом у країнах розвиненої демократії;

– висвітлити моделі публічного управління взаємодією влади і бізнесу та дати аналіз особливостей публічного управління взаємодією влади та груп інтересів в умовах неокорпоратистської моделі;

– визначити роль та місце соціального партнерства в системі публічного управління взаємодією влади та бізнесу;

– висвітлити GR (government relations) у сучасних системах публічного управління;

– дослідити особливості становлення функціональної системи представництва бізнесу в інститутах влади в Україні та охарактеризувати сучасні форми та методи публічного управління формуванням партнерських взаємодій органів місцевого самоврядування з бізнесом в умовах цифрового суспільства.

Об’єкт дослідження – суспільно-владні відносини в умовах цифрової трансформації суспільства.

Предмет дослідження – публічне управління формуванням взаємодій органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети у дисертаційній роботі використовувались загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема такі:

– аналіз та синтез – при формуванні теоретико-методологічної бази дослідження;

– синергетична парадигма як синтезуюча складова методології дослідження процесів публічного управління;

– категоріальний і етимологічний аналіз – при уточненні базових понять “бізнес”, “групи тиску”, “суспільні цикли”, “громадянське суспільство”, “глобалізація”, “глобальне громадянське суспільство”, “державне регулювання”, “державне управління” тощо;

– компаративний аналіз – при узагальненні міжнародного досвіду окремих аспектів забезпечення державної політики національних держав щодо бізнесу та його інститутів;

– описово-індуктивний – при дослідженні діяльності інститутів глобального громадянського суспільства;

– системний та історичний – при визначенні факторів впливу глобалізації на національну державну політику та державне управління;

– типології – при визначенні особливостей формування національної державної політики щодо формування соціального партнерства у суспільстві;

– узагальнення – при розробці рекомендацій для удосконалення суспільно-владних відносин у сфері взаємодії влади та бізнесу.

Системний підхід застосовано для характеристики сучасної суспільно-політичної системи;

– архетипний підхід – при дослідженні феномену взаємодії влади та бізнесу;

– інституціональний підхід – при визначенні структури глобального громадянського суспільства;

– мережевий підхід – при з'ясуванні взаємозв'язків між групами тиску та органами публічного управління;

– поєднання ретроспективного, ситуативного та перспективного підходів дало можливість простежити вплив бізнесу на державну політику та державне управління в контексті глобалізації.

На основі теоретико-методологічного концепту “теорії довгих хвиль” охарактеризовано взаємозв'язок соціально-політичних та економічних циклів, які пояснюють динаміку суспільних процесів і визначають ролі бізнесу та громадянського суспільства під час перехідних суспільно-історичних етапів соціальних перетворень.

Обґрунтовано комплекс концептуальних положень щодо публічного управління у сфері взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства та становлення цифрового врядування в органах місцевого самоврядування.

Дисертація є самостійно виконаною науковою працею, в якій викладено авторський підхід до обґрунтування комплексу концептуальних положень щодо публічного управління у сфері взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства та становлення цифрового врядування в органах місцевого самоврядування.

Визначено наукове завдання дослідження; здійснив комплексний аналіз стану наукового опрацювання проблем публічного управління у сфері взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства та становлення цифрового врядування в органах місцевого самоврядування; визначив особливості цифрового врядування у сфері взаємодії влади та бізнесу як інноваційного підходу до вирішення проблем управління країною, регіонами, громадами, особливо в умовах військового стану; дослідив глобальні тренди формування цифрового суспільства у світі та в Україні; запропонував методичні підходи до оцінювання рівня взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства.

Наукова новизна отриманих результатів.

Основні результати, що характеризують елементи наукової новизни, полягають у тому, що:

уперше:

– розроблено комплекс концептуальних положень щодо публічного управління у сфері взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства та становлення цифрового врядування в органах місцевого самоврядування;

удосконалено:

– понятійно-категоріальний апарат предметної сфери дослідження, зокрема, теоретичні підходи до визначення ролі та місця соціального партнерства, GR та форсайту в системі публічного управління взаємодією органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрової трансформації суспільства;

– концептуальні підходи до формування структури та основних елементів системи цифрового врядування в системі муніципального управління на основі цифрових платформ взаємодії влади та бізнесу;

дістало подальшого розвитку:

– систематизація основних світових трендів та теоретичних положень про цикли соціально-економічного розвитку, взаємозв'язок політичних та економічних циклів та їх вплив на створення сприятливих умов взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства для соціально-економічного зростання в громадах

– наукові положення щодо особливостей цифрового розвитку громад в Україні в умовах цифрової трансформації механізмів публічного управління та удосконалення механізмів взаємодії органів місцевого самоврядування з бізнес-структурами, визначення потенціалу партнерства влади та бізнесу як основи формування громадянського суспільства та забезпечення подальшого розвитку громад;

– рекомендації для органів місцевого самоврядування та бізнесу, міжнародних організацій і дослідницьких центрів щодо розробки спільних програм і проектів цифрового розвитку громад в Україні з урахуванням потреб ревіталізації громад у повоєнний період в рамках публічно-приватного партнерства.

Наукове та практичне значення результатів дисертації.

Наукове та практичне значення результатів дослідження полягає у наступному:

– наукове значення роботи полягає у тому, що вона є першим дослідженням у вітчизняній науці з публічного управління та адміністрування у напрямі розроблення комплексу концептуальних положень щодо публічного управління у сфері взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства та становлення цифрового врядування в органах місцевого самоврядування.

– *практичне значення* одержаних результатів полягає в тому, що основні концептуальні та практичні положення доведені до рівня практичних рекомендацій і можуть бути використані в процесі розроблення та реалізації заходів щодо взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства та становлення цифрового врядування в органах місцевого самоврядування, цифрової трансформації публічного управління та підприємницьких структур в Україні.

Тези дисертації можуть бути використані під час розв'язання проблем взаємодії органів публічної влади різного рівня з бізнес-корпораціями та бізнес-асоціаціями у сфері вирішення суспільних завдань та формування ефективного соціального партнерства.

Результати дисертаційного дослідження мають цінність при створенні, оновленні, запровадженні наукових досліджень з теорії та історії публічного управління, розробці вузівських курсів із публічного управління, публічного будівництва та розвитку місцевого самоврядування, у навчальному процесі при підготовці фахівців із публічного управління та адміністрування.

Теоретико-методологічні засади дослідження можуть бути використані органами публічної влади різних рівнів у практичній діяльності під час: формування, реалізації та оцінювання державної політики; Національної стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства; ухвалення державно-управлінських рішень щодо співпраці органів влади з бізнес-асоціаціями та інституціями громадянського суспільства.

Використання результатів дослідження.

Наукові рекомендації, висновки, пропозиції дисертації були враховані і використані у діяльності:

– Департаменту цифрової трансформації, інформаційних технологій та електронного урядування Дніпропетровської обласної державної адміністрації при реалізації регіональної програми інформатизації "Дніпропетровщина: цифрова трансформація" на 2023 - 2025 роки";

– Дніпропетровської обласної ради при розробці регіональної програми інформатизації "Дніпропетровщина: цифрова трансформація" на 2023 - 2025 роки" рішення Дніпропетровської обласної ради від 14.10.2022 №216-13VIII;

– Новомосковської міської ради Дніпропетровської області у використанні цифрових технологій в роботі виконавчих органів міської ради;

– Зеленодольської міської ради Криворізького району Дніпропетровської області в роботі виконавчих органів міської ради;

– Асоціації міст України під час реалізації міжнародних та місцевих проектів у сфері цифрового розвитку громад.

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійно виконаною науковою працею. Усі наукові результати та науково-практичні рекомендації, отримані під час дослідження та наведені в роботі, є авторським надбанням, і відображають авторський підхід до вирішення проблеми дослідження. У дисертації не використовувались матеріали кандидатської дисертації, а також ідеї або розробки, що належать співавторам, разом з якими були опубліковані окремі наукові праці. Внесок автора в опублікованих у співавторстві роботах конкретизовано в списку публікацій.

Апробація результатів дисертації. Основні ідеї й теоретичні положення дисертаційного дослідження обговорювалися на засіданнях кафедри публічного управління і місцевого самоврядування Національного технічного університету «Дніпровська політехніка», оприлюднювалися на науково-комунікативних заходах:

«Інноваційні інструменти забезпечення інвестиційного та інфраструктурного розвитку територій та громад» (Дніпро, 2022);

«Актуальні проблеми європейської та євроатлантичної інтеграції України» (Дніпро, 2022);

«Муніципальна реформа в контексті євроінтеграції України: позиція влади, науковців, профспілок та громадськості» (Київ, 2021);

«Теорія та практика публічної служби» (Дніпро, 2020);

"Сталий розвиток територій: проблеми та шляхи вирішення (Дніпро, 2019).

Публікації. Основні наукові результати дисертаційної роботи опубліковані в 11 наукових працях, із них: 5 статей у наукових фахових виданнях України, 1 підрозділ у колективній монографії, 5 тез доповідей у матеріалах науково-практичних конференцій. Провідний внесок за обсягом у публікаціях у співавторстві належить аспіранту і визначено у переліку публікацій, який подано у дисертації.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг дисертації становить 248 сторінки, обсяг основного тексту – 218 сторінок, список використаних джерел – 228 найменувань, з них 125 іноземною мовою.

РОЗДІЛ 1

**ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ
МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА БІЗНЕСУ В УМОВАХ
ЦИФРОВОГО СУСПІЛЬСТВА ЯК ПРЕДМЕТ НАУКОВОГО
ДОСЛІДЖЕННЯ**

1.1. Формування партнерських відносин між владою та бізнесом у системі функцій публічного управління

Основні функції публічного управління і місцевого самоврядування, як його складової, – це всі загальні, типові, спеціально спрямовані види взаємодії між суб'єктами і об'єктами управління у суспільстві, характерні для всіх управлінських зв'язків, що забезпечують досягнення узгодженості та впорядкованості у сфері публічного управління. До основних функцій публічного управління можна віднести наступні:

- інформаційне забезпечення, тобто збір та обробка інформації, необхідної для публічного управління;
- прогнозування та моделювання змін у розвитку держави та суспільства, як необхідний інструмент у справі прийняття управлінських рішень;
- планування – визначення напрямів, кількісних та якісних показників тих чи інших процесів у системі публічного управління;
- організації системи публічного управління на основі визначених принципів і підходів, формування та упорядкування структури органів публічного управління;
- регулювання управлінських відносин, що виникають з приводу здійснення повноважень державних органів і посадових обов'язків, забезпечення режиму належної державної діяльності у формі прийняття адміністративних актів;

– координація – узгодження діяльності різних органів публічної влади для досягнення загальних цілей і завдань публічного управління;

– контроль – встановлення відповідності або невідповідності фактичного стану системи публічного управління та її структури необхідному стандарту і рівню, вивчення й оцінка результатів загального функціонування державних органів, а також конкретних дій суб'єктів управління [29, с. 10].

Зауважимо, що це неповний перелік функцій публічного управління, і вони вказані тут для того, щоб підкреслити значення ще однієї функції, яка синергетично поєднує в собі вищевказані і є особливо важливою для цього дослідження. Мова йде про таку функцію публічного управління, як регулювання – використання певних методів і способів управління в процесі організації системи публічного управління та її функціонування. Регулювання – це встановлення загальнообов'язкових вимог та процедур для об'єктів управління й різних суб'єктів права з метою забезпечення громадського порядку, безпеки, рівності учасників економічних відносин, основ демократичної конкурентності, прав і свобод громадян.

Повний перелік напрямків реалізації функції публічного регулювання досить великий; вкажемо лише деякі із них, про які буде йти мова у подальшому: визначення правил поведінки та дії в конкретній сфері за допомогою нормативно-правових актів; встановлення конкретних процедур управління (сертифікація, ліцензування, оподаткування, реєстрація і т. д.); встановлення механізму контролю необхідних дій, тобто здійснення контрольної й координаційної діяльності, реалізація надвідомчих повноважень; формулювання завдань і етапів управлінської діяльності і т. п.

Зміст публічного регулювання складається із наступних елементів: нормативне встановлення загальних вимог у конкретній сфері управлінської діяльності; економічне і правове регулювання розвитку конкретних галузей; державна підтримка та захист вітчизняних розробників, виробників і споживачів

продукції; контроль за виконанням встановлених законом вимог і положень; координаційне управління; реалізація контрольно-наглядових повноважень.

У деяких сферах життя суспільства пряме централізоване управління неможливо або недоцільно замінювати державним регулюванням. Наприклад, управління збройними силами, внутрішніми справами, іноземними справами, юстицією має бути підпорядковане режиму централізованого прямого управління. Водночас у галузях управління промисловістю і господарського розвитку країни має застосовуватись і застосовується на практиці механізм публічного регулювання, так як він у більшій мірі сприяє створенню сприятливих економічних, організаційних та юридичних умов для функціонування підприємств, комерційних і некомерційних організацій. Державне регулювання заперечує пряме адміністративне втручання органів публічної влади у виробничу та іншу господарську діяльність підприємств і організацій; воно використовує такі правові засоби, як встановлення стандартів, конкретних управлінських процедур, а також податки, збори, тарифи, мита, державне замовлення.

Таким чином, державне регулювання можна охарактеризувати як “позитивне” державне управління. Воно є безперервним вирішенням питань суспільного й публічного життя органами публічної влади, які діють у рамках і способами встановленими державою. У сферу діяльності цих органів і посадових осіб потрапляють питання оподаткування, митної діяльності, забезпечення санітарно-епідеміологічного благополуччя населення, боротьби за екологічну чистоту, стандартизації та сертифікації й т. ін.

В умовах соціальних перетворень, що відбуваються в Україні, одним із головних напрямків такої діяльності є формування партнерських відносин між владою та бізнесом.

Під “владою” у дисертаційній роботі розуміються всі органи управління, які мають і здійснюють владні повноваження – власні або делеговані державою. До них відносяться як безпосередньо органи держави (виконавчої, законодавчої,

судової гілок влади), так і органи місцевого самоврядування, різноманітні органи самоорганізації громадян, яким останнім часом делегуються деякі повноваження та відповідні бюджетні кошти.

“Бізнес” у контексті дослідження визначається як діяльність офіційно зареєстрованих в Україні підприємницьких структур та їх асоціацій. Діяльність транснаціонального та закордонного бізнесу на території України, в тексті дисертації, оговорюється окремо.

Якою мірою влада та життя суспільства взагалі залежать від впливу на них бізнесу – зрозуміти не просто через складність та багатогранність даного явища, а також через недостатню кількість і якість досліджень публічного управління формуванням партнерських відносин бізнесу в його взаємозв’язку із державним управлінням.

Зростання плюралізації суспільних структур, складність взаємовідносин між різними групами населення, посилення впливу зовнішніх чинників на внутрішню політику держави, інформатизація суспільства і перетворення його в мережеву конструкцію – це, й багато іншого, призвело до перегляду традиційних теоретичних підходів до вивчення публічного управління у сфері партнерства влади й бізнесу.

Різні точки зору, що пов’язані з управлінням взагалі й державним управлінням зокрема, можна виявити при дослідженні багатьох сфер людської діяльності – від корпоративних структур і поведінки до міжнародних відносин і типів політики, характерних для постіндустріальних суспільств [77; 84; 278]. Немає нічого дивного у тому, що з’явилося безліч інтерпретацій того, що сучасне суспільне управління стирає межі між публічною і приватною владою. Згідно одного із найбільш вдалих визначень управління, зробленого Комісією із глобального управління ООН, воно являє собою суму способів, за допомогою яких індивіди й інститути – державні і приватні – влаштовують свої спільні справи. Це тривалий процес, у ході якого конфліктні та різноманітні інтереси можуть бути врегульовані і зроблені спільні дії. Він включає у себе формальні

інститути і режими, наділені повноваженнями встановлювати згоду в примусовому порядку, а також створювати неформальні структури, щодо яких народ і державні інститути або дійшли згоди, або вважають, що вони існують в їхніх інтересах [291, р. 3; 380, р. 17-18].

У цьому визначенні посилення робиться на формальні інститути, які мають можливість примусово втілювати рішення в життя, в той час як більший акцент, в інших роботах, був зроблений на методи формування порядку і структурування колективних дій, які дійсно ґрунтуються на співробітництві, взаємному інтересі та компромісі. Це відображало характер “нового управління”, яке не пов’язує себе традиційними відмінностями між державою і ринком, або між публічною і приватною сферами. Новітнє управління прагне знайти публічних або приватних акторів, які визначають межі того, чим треба управляти [332, р. 139].

У Європі аргументи на користь “нового” управління засновані на прагненні знайти способи регулювання соціального життя без монополії, або домінування влади, коли можливість контролю залишається у руках держави. Ці способи роблять акцент на процеси і мережі, що формуються для того, щоб вирішувати проблеми, і меншою мірою – на структури економічної, соціальної та політичної влади. Монополії держави відтепер кидається виклик на багатьох фронтах – починаючи з інших рівнів формального правління, частин громадянського суспільства (особливо ринку) і закінчуючи регулюючими структурами, які можуть створюватися або визнаватися державою, але не є його частинами [175].

Г. Петерс та Й. Пієр говорять про “рух вгору”, “рух вниз” і “рух назвни” в рамках процесу управління для того, щоб наочно уявити виклики національним державам з боку, відповідно, транснаціональних сил, субнаціональних органів влади, НДО та інших частин громадянського суспільства [354, р. 83-87].

Пол Хірст зазначає, що в цьому полягає заклик до “постполітичного” пошуку форм регулювання і відповідальності й, отже, рух у сторону від процесів

та інститутів, характерних для політики нового часу, а саме – від держави. Це виявляється і на лівому, і на правому краях політичного спектра, але при цьому ліві звертають увагу на різноманітні, але слабо диференційовані частини громадянського суспільства, в той час як праві схиляються до ринкових сил і обмеження дій держави [315, р. 14].

У структурі аргументів щодо публічного управління не завжди ясно – чи є те, що пропонується, описом або пропозицією. Але майже у всіх випадках маємо справу із уявленням про політику як явище відмінне від інших форм соціальної діяльності, здатне породжувати форму легітимації влади і контролю. У цьому сенсі поняття управління може застосовуватися до різних форм регулювання. Наприклад, той же Хірст ідентифікує п'ять видів управління – від управління економічним розвитком, корпоративного управління і міжнародних режимів до такого виду, який він називає “соціальне управління за допомогою переговорів” [315, р. 18]. Те, що відрізняє один вид управління від іншого, – це різні втілення управлінських типів. Спільне в них полягає у прагненні керувати без політики, тобто без боротьби за владу, яка опосередковано оформляється або дозволяється політичною владою держави.

Таким чином, управління в сучасному світі стикається з викликами, що сіють сумніви щодо життєздатності політичних структур, які були характерні для періоду модерну. Ці виклики не повинні просто розглядатися в плані обмежень, які вони можуть нав'язувати, але також із точки зору можливостей, які вони можуть створювати для демократичного розвитку й для більш активної ролі громадянського суспільства.

Література, присвячена управлінню, проголошуючи занепад держави й переміщення влади в різноманітні центри, не дуже уважна до структур, особливо – до формальних політичних інститутів. Вона робить акцент на взаємини, процеси, мережі та способи вирішення політичних проблем, породжені дедалі більшою складністю економічного та політичного життя суспільства. У цьому сенсі передумовою вироблення політики і здійснення ефективного управління

суспільно-політичними процесами є необхідність визначити відносини не тільки між публічною владою й бізнесом, але й між управлінськими структурами, громадськими та бізнесовими асоціаціями [170, с. 79-80]. Однак само по собі управління відноситься не стільки до структур, скільки до практики. Справа зовсім не в тому, що аргументи, пов'язані з управлінням, не ідентифікують важливі структури, залучені у процес прийняття рішень. Акцент робиться на складності мережі відносин і процесах, які їх визначають. Ці процеси розвиваються поряд із дифузією влади. Отже, сучасне публічне управління має звертати увагу на гнучкість, яка часто не властива формальним урядовим структурам, і бути готовим дивитися поверх дихотомій, які визначали політику в епоху модерну: публічне – приватне, влада – громадянське суспільство, держава – ринок.

За свою історію людство виробило три принципово різні інструменти управління – тобто впливу на людей і організації, в які вони об'єднуються для досягнення своїх цілей.

Перше – це ієрархія, організація, де основний засіб впливу – відносини влади-підпорядкування, тиск зверху, за допомогою примусу, контролю над розподілом матеріальних благ й т. ін.

Друге – культура, тобто суспільством, організацією, групою інтересів виробляються соціальні норми, установки, шаблони поведінки, цінності, ритуали, які змушують людину поводитися так, а не інакше.

Третє – це ринок, тобто мережа рівноправних відносин по горизонталі, заснованих на купівлі-продажу продукції і послуг, на відносинах власності, на рівновазі інтересів продавця і покупця.

Важливо розуміти, що ієрархічна організація, культура, ринок – явища складні. Це не просто “інструменти управління”. У живих, реальних господарських і соціальних системах усі вони завжди співіснують. Йдеться лише про те, чому віддається пріоритет, на що робиться головна ставка. Це й визначає сутність економічної системи організації суспільства.

У такій економічній системі суспільства основними гравцями виступають структури бізнесу, що конкурують між собою, в тому числі за вплив на владу. У цьому сенсі вивчення бізнесу саме як соціально-політичного актора робить необхідним аналіз різних функцій бізнесу, його якостей і властивостей, розуміння того із чого складається його політичний ресурс, а також до досягнення яких цілей він прагне, коли намагається підсилити свій вплив на публічну владу.

Крім того, що бізнес є явищем багатофункціональним, також є дуже велика специфіка взаємовідносин бізнесу й влади в окремих країнах і регіонах світу. Відомо, що і самі системи публічного управління постійно змінюються, іноді й кардинально. Тому говорити про владний потенціал бізнесу як політичного актора можна тільки стосовно до конкретної країни або групи країн у певний період часу.

Виступаючи як важливий соціально-політичний партнер держави, бізнес змушений постійно робити вибір із приводу своєї ідентичності, своїх цілей, ідентифікації своїх спільників й опонентів, об'єднуючись у групи інтересів, що не мають адекватного представництва і, відповідно, прагнуть змусити публічну владу визнати наявність їхніх проблем і, більше того, вжити заходів до їх вирішення.

Більшість груп інтересів для просування до своїх цілей генерують порівняно стабільні моделі взаємовідносин усередині групи, в тому числі й між її складовими. Починаючи свою діяльність як аніматори пошуку нового порядку, групи можуть продовжувати своє існування як центри багатогранних та довгочасних мобілізацій. Більше того, коли групи інтересів досягають успіху, їхні організації можуть інституціоналізуватися як легітимні актори.

Приймаючи інвестиційні рішення, бізнес навмисно не переслідує політичних цілей, бо основним завданням бізнесу є не прагнення вплинути на політику держави, нав'язати їй свою політичну волю, а досягнення чисто економічних цілей для забезпечення максимальної ефективності вкладення

капіталу та прибутковості своїх інвестицій. Звичайно, не можна стверджувати, що, приймаючи інвестиційні рішення, капіталісти зовсім не цікавляться політикою держави. Як зазначає Ф. Блок, капіталісти входять в оцінку політичних подій лише в тій мірі, в якій вони можуть вплинути на стан ринку і на їхні індивідуальні підприємницькі перспективи [282, р. 137]. Інвестори переслідують вузькі економічні цілі, а політика ними розглядається лише тією мірою, у якій вона може вплинути на їхню реалізацію і не більше. Таким чином, вплив інвесторів на політику держави є ненавмисним, оскільки при прийнятті інвестиційних рішень їх, у першу чергу, цікавлять чисто економічні, а не політичні цілі.

Однак, окрім ненавмисного політичного впливу, який можна охарактеризувати як “тиск інвестора”, існують і так звані форми навмисного впливу. До форм навмисного впливу бізнесу на публічну владу можна віднести – фінансування політичних партій і кандидатів, лобістська діяльність окремих фірм, загальнонаціональних спілок підприємців, а також безпосередня участь бізнесу в групах по розробці політики в органах державної влади. Такий навмисний вплив, на думку Ф. Блока, хоча і є ядром контролю панівного класу над державою, в дійсності більше “нагадує глазур на пирозі класового панування” [282, р. 134]. Дійсно, в країнах розвинутої демократії, порівняно із тиском капіталістів на державу як інвесторів, навмисні форми їхнього політичного впливу мають другорядне значення і вони менш універсальні та ефективні. Це стосується в першу чергу фінансування бізнесом політичних партій і кандидатів. В усіх розвинутих країнах, на відміну від України, вихідці із бізнесу, як правило, становлять меншість державних керівників, а партії й кандидати, фінансовані й підтримувані бізнесом, далеко не завжди перемагають на виборах. Але в умовах капіталізму, незалежно від того, з яких шарів і партій рекрутується державна еліта, вона, у плані своїх матеріальних можливостей і легітимності, залишається структурно залежною від економіки, і ця об’єктивна залежність дозволяє бізнесу в якості інвестора сильно впливати на її політику.

Серед навмисних форм впливу бізнесу на державу особливо виділяється лобістська діяльність. Історично склалося так, що між об'єднаннями роботодавців, спілками лобі і торговельними палатами існує функціональна диференціація, у результаті якої об'єднання роботодавців поширюють свою компетенцію на тарифну й соціальну політику, спілки лобі – на економічну політику, а палати – на територіальні інтереси представлених ними регіонів. Із точки зору політичного процесу найбільш цікаві підприємницькі об'єднання й союзи, які виконують подвійні функції: регулювання трудових відносин і здійснення лобістської діяльності. Деякі дослідники приписують підприємницьким об'єднанням визначальну роль у механізмі політичного тиску на владу. Вони називають об'єднання бізнесу “всесильними спілками капіталістів”, “генеральними штабами монополій”, “найважливішими центрами перетворення економічної могутності монополій у політичну могутність”, “найважливішою структурною ланкою, за допомогою якої здійснюється злиття, з'єднання, зрощування сили монополій із силою держави в єдиний механізм” класового панування та ін. Однак ця роль спілок підприємців і їхнього політичного тиску в механізмі класового панування сильно перебільшена. Насправді значення союзів, їхньої власної політичної діяльності, організаційних зусиль є другорядним і похідним порівняно із значенням структурної залежності держави від економіки й впливаючої з неї здатності окремих інвесторів побічно контролювати публічну політику.

Як писав К. Оффе, “організації бізнесу мають дуже обмежений потенціал санкцій, тоді як вирішальне джерело влади залишається в індивідуальній фірмі і її стратегічному виборі” [347, р. 188-189]. Потенціал впливу організацій бізнесу порівняно невеликий: вони можуть, приміром, у тих країнах, де досить розвинений неокорпоратизм, відмовитися виконувати свої звичайні інформаційні й консультативні функції стосовно урядової бюрократії або не визнавати інші організації як легітимних партнерів на переговорах. Ці

санкції приводяться в дію зусиллями керівництва й експертів союзів підприємців.

На заході зазвичай представники великого бізнесу найчастіше є членами об'єднань, але важливо, що основні санкції вони мобілізують поза організаційними практиками, не за рішенням організації, а як приватні власники, на свій розсуд, керуючись своїми вузькими економічними інтересами. Як уже відзначалося вище, головна санкція – відмова інвестувати капітал у тому випадку, якщо державна політика серйозно обмежує їхні інтереси, що підриває “довіру до бізнесу”.

Тому “усі відносини між капіталом і державою будуються не на тому, що капітал може зробити політично за допомогою своїх об'єднань ..., але на тому, що капітал може відмовитися робити економічно, з точки зору інвестицій, по яких рішення виносить індивідуальна фірма” [347, р. 191].

Таким чином, роль союзів підприємців та їхніх політичних зусиль у механізмі класового панування капіталу є другорядною і похідною у порівнянні зі значенням того тиску на державу, який виявляють індивідуальні капіталісти-інвестори. Підприємницькі організації відіграють роль посередників між масою індивідуальних капіталістів, які ухвалюють інвестиційні рішення, і державою, яка від цих рішень залежить. Провідні спілки бізнесу об'єднуються і представляють широкі верстви бізнесменів, що контролюють переважну частину економічних ресурсів країни, узагальнюють і виражають їхні потреби, інтереси й переваги. Керівництво й експерти союзів володіють найповнішою, точною і достовірною інформацією про те, що потрібно бізнесу для ефективного функціонування, як бізнес відноситься до тієї чи іншої політики, як він може відреагувати на певні інші кроки держави.

Саме тому, що бізнес-асоціації представляють масу індивідуальних капіталістів, у руках яких зосереджений контроль над капіталом, а отже – і важливі можливості впливу, тобто економічну владу. Саме тому, що вони узагальнюють і виражають їхні інтереси й вимоги, держава зацікавлена у тому,

щоб тісно й постійно взаємодіяти з їх списками, активно залучати їх до процесу вироблення та впровадження державної політики. Крім того, сам факт залучення спілок підприємців до процесу вироблення та впровадження політики зміцнює довіру бізнесу до уряду та його політики. Таким чином, у держави, саме через її залежність від інвестиційних рішень індивідуальних бізнесменів, є чимало підстав залучати бізнес-асоціації у процес вироблення та впровадження публічної політики. Як зазначав Ч. Ліндблом, “бізнесменів не можна залишити за дверима політичної системи, їх треба запросити усередину” [137, р. 175].

Тому в розвинутих країнах численні представники бізнес-асоціацій залучаються до роботи у різних консультативних установах при органах державної влади, їхні керівники регулярно зустрічаються із керівниками держави й нерідко самі рекрутуються на державні посади. До пропозицій, що направляються ними на адресу органів влади, уважно прислухаються. Публічні чиновники дотримуються більшості пропозицій від підприємницьких організацій.

Фактично бізнес-асоціації мають право вето в цілому ряді областей прийняття рішень і стосовно до багатьох призначень (особливо в регулюючі органи). Таким чином, основа політичного успіху підприємницьких організацій на Заході полягає в існуючій незалежно від них структурній залежності держави від бізнесу в його інвестиційних рішеннях. На думку К. Оффе, “ця структурна асиметрія використовується ... дією асоціацій бізнесу, але вона аж ніяк не створюється ними. Їхній успіх досягається не самою організацією або внаслідок самої організації, скоріше він впливає із владного відношення, яке логічно й історично передуює самому факту будь-якої колективної дії бізнесменів” [147, р. 192]. Саме тому, що союзи бізнесу узагальнюють, виражають і просувають потреби та переваги маси індивідуальних капіталістів, у руках яких зосереджені найважливіші механізми впливу капіталу на державу, вони відіграють таку важливу роль у політичному процесі і досягають таких політичних успіхів.

На відміну від більшості груп інтересів, які можуть бути віднесені до розряду функціональних об'єднань, союзи підприємців – багатофункціональні організації. Водночас, на відміну від партій, вони не є політичними за своєю основною функцією. Створювані в першу чергу для захисту економічних інтересів своїх членів, вони діють як неполітичні організації. Однак абсолютно неправильно було б, на відміну від партій, назвати їх “неполітичними”. Більшість їх функцій напряду пов'язані із політикою. Наприклад, такі, як участь у розробці економічної політики й законодавства в соціально-економічній сфері, взаємодія з урядом при розробці тих або інших постанов, що стосуються інтересів їхніх членів, а також у випадках організації заходів, що мають політичне значення.

Діяльність бізнес-асоціацій не можна звести до декількох аналітичних моделей. У будь-який окремо взятий момент бізнес перебуває віч-на-віч із різноманітними проблемами, будучи озброєним широким набором інструментів та ресурсів. Він повинен одночасно робити вибір із багатьох альтернатив, при цьому кожна із них являє собою складні системи, що формуються із не менш складних підсистем. Це місце постійних внутрішніх конфліктів, у яких багато корпорацій борються і є важливим суб'єктом сучасного політичного процесу як в країнах розвинутої демократії, так і в країнах, що перебувають у процесі трансформації.

Корпорації ще у середині ХХ ст. стали заявляти про себе як основні економічні одиниці, одночасно перетворюючись і на активних “гравців” політичного поля. Багато в чому цьому процесу сприяло наростання політичного ресурсу корпорацій. Вони стали новою формою масової організації, забезпечуючи працюючих у ній людей повним “життєвим циклом”. До певної міри в цей час корпорації почали конкурувати з іншою, більш прадавньою формою організації людей – із державою.

У цьому контексті не дивно, що в другій половині ХХ ст. чимало соціально-політичних течій почали ставити в центр своїх розробок поняття корпорації, при цьому подаючи його саме в контексті боротьби/взаємодії із

державою. Таким чином, корпорацію можна розглядати як відносно замкнену структуру, що має економічний характер, але в процесі свого розвитку набирає певної політичної ролі. На цій основі стали популярні теорії корпоративної держави, ядром яких є теза, що в сучасному суспільстві корпорації можуть замінити державу і таким чином стати новою формою суспільної організації. Звідси робиться висновок про вторгнення корпорації у сферу діяльності держави.

Однак, не забуваємо, що основний інтерес корпоративних утворень усе ж таки лежить в їх професійній, тобто економічній сфері, і сконцентрований на боротьбі за володіння ресурсами, їх розподілом і перерозподілом. Навіть для найполітизованіших економічних корпоративних утворень їх головна сфера діяльності – виробнича, комерційна, фінансова.

Таким чином, корпоративний інтерес складається із двох частин: економічного – підвищення прибутку й політичного – створення режиму сприятливих умов для підвищення цього прибутку. У цій сфері корпорації, як показує практика, можуть виступати як самостійним гравцем на політичному полі так і бути суперником або союзником держави.

У першу чергу політичний ресурс корпорацій полягає в тій винятковій ролі, яку вони відіграють не тільки у національній економіці, але й у суспільно-політичному розвитку країни. До того ж, експансія великих корпорацій в різних галузях економіки та зростання їхнього політичного впливу співвідносяться з аналогічними процесами у світовій економіці і політиці.

Таким чином виділяється ряд елементів політичного ресурсу бізнес-корпорацій:

- економічна значимість і економічна роль корпорації та корпоративного сектора в цілому;
- “соціальний капітал”, тобто найманий персонал, фахівці (у першу чергу, багатозначна і впливова група – менеджмент середньої й вищої ланки), споживачі їхньої продукції;

– акціонери-власники, які не тільки формують її вищі керівні органи, але й нерідко напряму беруть участь у визначенні соціально-економічної і політичної стратегії компанії. При цьому не можна зводити до нуля і вплив міноритарних акціонерів – гра на фондовому ринку – продаж і купівля акцій – або зміцнюють, або послабляють корпорацію;

– адміністративний ресурс (особистісні, неформальні зв'язки вищого менеджменту й повноважних представників державної влади на різних рівнях) настільки великий у ряді випадків, що залишає в тіні усі інші джерела політичного впливу корпорацій. Проте навіть у цих випадках сукупність зазначених вище джерел становить опору, поза якою адміністративний ресурс або втрачає свою силу, або перетворюється із корпоративного в чисто особистісний або ж професійний [6, с. 24-25].

Відносини корпоративного капіталу й держави, так само як і внутрішньокорпоративні відносини розбудовуються за дуже складним сценарієм. Існує обопільна орієнтація корпоративних бізнес-структур і держави на інституціоналізацію взаємодії й досягнення взаємоприйнятних домовленостей, що іменується як узгодження інтересів. Однак про рівність сторін тут можна говорити лише у певному ракурсі: це не рівність політичної ваги і політичного потенціалу як такого, а рівність, обмежена колом обговорюваних проблем і не виходить за їх межі. Основа подібних відносин – ті позиції і той потенціал, який обидві сторони мають [47].

У держави – це політична влада і авторитет, у представників корпоративного капіталу – фінансові ресурси і соціальний капітал, що знаходяться в його розпорядженні, які у своїй сукупності створюють і цілком певну політичну вагу. Дані відмінності обумовлюють обопільну потребу кожної сторони у тому, щоб одержувати один від одного відсутні ресурси. Корпоративний бізнес чекає від влади режиму найбільшого сприяння для нього і його окремих груп, а політична влада шукає взаєморозуміння із корпоративною елітою в питаннях розвитку економіки, а також тієї політичної підтримки, яку

корпоративний капітал може надати як у своїй повсякденній діяльності через внутрішньокорпоративні відносини, ЗМІ, позиції у регіонах, міжнародні зв'язки й т. ін., так і в ситуації, коли їй потрібно підтверджувати або закріплювати свою владу на виборах, або у вирішенні соціальних конфліктів.

Публічна влада насправді потребує підтримки бізнесу не менше, ніж той потребує прихильності влади. Існує таке поняття, як політична база режиму, під якою розуміють, насамперед, політичні партії та їх електорат. Однак, для країн що трансформуються, таких як Україна, не менше значення має великий бізнес, який впливає на виборців не тільки економічними, але й політичними важелями впливу [63, с. 87]. Не меншою мірою подібна ситуація характерна і для країн Заходу, де підтримка великих корпорацій нерідко вирішує результат виборів і де існує таке поняття, як довіра бізнесу ("business confidence"). У дослідженнях С. Перегудова відзначається, що у Великобританії існували ситуації, коли під загрозою відмови в "довірі" бізнесу правлячі кола країни йшли на суттєві зміни своєї економічної стратегії, відмовляючись від намірів девальвувати фунт стерлінгів і т. ін. [188].

Зрозуміло, що саме поняття "узгодження" означає не просто діалог, у процесі якого одна сторона висуває ті або інші пропозиції, а інша схвалює їх цілком або вносить у них свої поправки. При нормальному узгодженні обидві сторони виступають із зустрічними пропозиціями, що часто не збігаються, обговорюють їх і досягають або не досягають згоди чи компромісу. А це означає, що основним рівнем, на якому даний процес розбудовується, є рівень уряду і його відомств. Саме на цьому рівні здійснюється реальний "торг" навколо всієї маси питань, які може ставити та або інша сторона.

Другою, суттєвою формою або моделлю відносин великого бізнесу й влади, є представництво бізнесу його так званими "етатистськими" фракціями. Як правило, жодна спілка підприємців, представляючи інтереси різних великих корпорацій, а також дрібного й середнього бізнесу, не виражає у своїх відносинах із владою позицій та інтересів усього бізнес-співтовариства і навіть

більшої його частини. Із огляду на ці причини інші фракції корпоративного капіталу, зацікавлені у посиленні державної підтримки, діють, як правило, за своїми власними каналами. Таким чином, важливим фактором, що послабляє позиції бізнесу, є його внутрішня неоднорідність як соціально-економічного явища (між малим і великим капіталом), так і розміжності політико-ідеологічного характеру.

У рамках функціонального аналізу бізнесу як соціально-політичного феномена поряд із соціально-економічними й соціально-культурними функціями, дослідники виділяють соціально-політичну, яка становить особливий інтерес у контексті даного дослідження. До групи соціально-політичних функцій бізнесу можна віднести наступні:

- трансформація соціальної структури суспільства, перерозподіл суспільного багатства, доходів і політичної влади економічно й політично прийнятним шляхом;

- протистояння тоталітаризму, сприяння створенню інноваційного суспільства, протидія застою соціально-політичної системи;

- забезпечення вертикальної соціальної мобільності, функціонування соціальних ліфтів, створення можливостей для конверсії економічного капіталу в політичний;

- каналізування соціальних траєкторій потенційно гіперактивних і агресивних соціальних суб'єктів, висновок їх зі сфери неконвенціональної політичної дії (поряд із соціальними інститутами збройних сил і спорту).

Підприємці, реалізуючи свої економічні функції, забезпечуючи управління капіталом і одержання прибутків, по суті беруть участь у трансформації соціальної структури суспільства. При цьому за рахунок підприємницької діяльності деякі соціально-політичні актори можуть втрачати свої статусні позиції у суспільстві, оскільки зменшується обсяг їхньої економічної, а отже, й політичної влади, а інші, навпаки, свої позиції зміцнювати [175, с. 288].

До того ж, у цілому підприємництво є одним із елементів системи перерозподілу суспільного багатства. Перелив капіталів, перерозподіл інвестиційних потоків, що відбуваються у результаті підприємницької діяльності як наслідок – своїм результатом мають зміну конфігурації політичних сил. Якщо соціально-політичні зміни є результатом ризикованої, але дозволеної законом діяльності, яка знаходить розуміння у суспільній думці, то вони носять легітимний характер і не руйнують основи соціальної та політичної системи. Таким чином, підприємництво виступає одним із факторів легітимної і некатастрофічної соціально-політичної динаміки, що забезпечує перерозподіл суспільного багатства і політичної влади економічно й політично прийнятним для суспільства шляхом. У цьому й полягає сенс першої із означених соціально-політичних функцій підприємництва.

Друга функція з даного ряду – протидія тоталітаризму та застою соціально-політичної системи, сприяння створенню інноваційного суспільства. Зміст даної функції полягає у тому, що підприємництво внаслідок своєї інноваційності завжди протистоїть тоталітарному контролю над особистістю та суспільством. Підприємці як професійно-статусна група у своїх соціально-політичних поглядах і політичних діях, що впливають із них, тяжіють до лібералізму і, як правило, протистоять прихильникам лівих політичних поглядів. Це означає, що як об'єктивно, за своїм становищем, так і суб'єктивно, за характеристиками свідомості, підприємці являють собою соціальну силу антитоталітарної спрямованості. На політичній арені підприємці, як особлива соціальна сила, можуть діяти, як підкреслював Ф. Хайек, у напрямку створення суспільства інноваційного типу, того, де її потенціал буде затребуваний найбільшою мірою [157, с. 134-135].

1.2. Теоретико-методологічні засади дослідження публічного управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом

Серед великої кількості наукових підходів щодо вивчення бізнесу як соціально-політичного актора зупинимось на тих, що на сьогодні є найбільш визнаними і використовуються при аналізі та дослідженнях взаємодії влади й бізнесу.

Першою за часом виникла концепція “індустріальних відносин”, яка розглядає систему “влада-бізнес” як систему узгоджуваних взаємодій між державою, роботодавцями та профспілками на рівні фірм і галузей. Держава та бізнес разом із профспілками беруть участь у виробленні і застосуванні правил, мета яких зберігати суспільний мир, регулювати суперечки і генерувати передбачуваність. Даний підхід виходить із того, що існує обмежений набір видів діяльності, які постійно необхідно здійснювати, щоб координувати роботу в індустріальних суспільствах. Як наслідок, вони набувають форму, приблизно схожу у всіх суспільствах, що перебувають на аналогічній стадії розвитку. Зазначимо, що таких країн стає дедалі все менше і Україна знаходиться у процесі переходу від “індустріальної” до “постіндустріальної” стадії розвитку.

Концепція “індустріальних відносин” головним стрижнем суспільно-політичних та соціально-економічних відносин вбачає питання інтересів, влади, контролю та конфліктів, які лежать в основі трудових відносин. При цьому питання про механізми та технології їх вирішення відходять на другий план. Цим пояснюється відхід від традиційної концентрації уваги виключно на інституціональних аспектах та прагнення до вивчення більш широкого кола соціальних явищ, що впливають на відносини працівників, працедавців та влади. Один із провідних теоретиків даної школи В. Корпі стверджував, що “базовою основою для розуміння функціонування системи трудових відносин є розподіл ресурсів влади між продавцями і покупцями людської праці й зміни в їх розподілі. Ресурси влади є, з одного боку, моделлю володіння капіталом і

організацією роботодавців, а з іншого – профспілкової організації і політичної влади” [131, р. 190].

Ще один із провідних представників цієї школи Т. Кохан дає більш широке розуміння предмета дослідження трудових відносин і відмічав, що трудові відносини охоплюють вивчення всіх аспектів трудової діяльності людей, включаючи як індивідуумів, так і групи працівників (які можуть бути або не бути організовані у профспілки), поведінку роботодавців і профспілкових організацій, а також сферу публічної політики і правових рамок, що регулюють умови праці [129, р. 63].

Поряд із представниками найманої праці, друга група акторів індустріальних відносин представлена роботодавцями-власниками, інтереси яких представляють менеджери – окрема і дуже впливова група. Також інтереси роботодавців у системі індустріальних відносин можуть представляти окремі фірми, групи підприємців, що об’єднуються по мірі необхідності для спільних дій, або постійно діючими асоціаціями роботодавців, створюваними для колективного представництва та захисту своїх інтересів.

Роботодавці виступають в якості ключових акторів у системі індустріальних відносин і володіють значною свободою дій у визначенні власної політики, яка тільки частково є реакцією-відповіддю на дії профспілок або економічного і політичного тиску держави та ринку. Із погляду оцінки того, що відбувається у рамках політичного процесу, для прихильників цієї концепції найбільший інтерес представляють асоціації підприємців, які втілюють у собі сутність організованого капіталу. Там, де головний імпульс до колективної дії з боку підприємців виходив із необхідності регулювання питань, пов’язаних із торгівлею й комерцією, створювалися торгові асоціації. Там же, де можна було досить чітко встановити відмінність між цими економічними інтересами та соціальною політикою, у тому числі політикою регулювання трудових відносин, утворювались асоціації роботодавців, як це відбулося, наприклад, свого часу, у Скандинавії, Німеччині і Швейцарії. Організації роботодавців узяли на себе

відповідальність за всі аспекти трудових відносин, включаючи профспілки й законодавство, що регулює ринок праці. У ряді випадків ці два аспекти були тісно пов'язані між собою, оскільки “ціль досягнення високого рівня конкурентоспроможності на світових ринках або, принаймні, не потрапляння у не вигідне положення порівняно із конкурентами інших країн, виступала в якості одного із головних аргументів, використаних першими асоціаціями роботодавців для виступу проти запропонованих соціальних реформ, спрямованих на захист найманих робітників і соціального законодавства” [192, р. 22].

Із точки зору концепції “індустріальних відносин” саме асоціації роботодавців мають найбільший політичний вплив на публічну владу. Становлення і розвиток цих асоціацій наприкінці ХІХ – початку ХХ ст. пояснюється негативною реакцією із боку роботодавців на зовнішні виклики, із якими їм довелося зіткнутися. При цьому перед ними стояли три групи проблем. По-перше, треба було протистояти бурхливому зростанню профспілкового руху, яке було пов'язане із прискоренням процесу індустріалізації. По-друге, об'єднання роботодавців сприяли регулюванню ринку, особливо у тих галузях промисловості, де був значний внутрішній ринок конкурентної продукції, який сприяв регулюванню рівня заробітної плати, дозволяючи тим самим стабілізувати умови функціонування ринку. По-третє, у ряді країн рішення об'єднатися виникало у підприємців у відповідь на реальну або потенціальну загрозу інтервенції держави щодо зайнятості, або у зв'язку зі зростаючою складністю законодавчої бази, у рамках якої доводилось діяти роботодавцям.

Таким чином, виникнення організованого капіталу стало не тільки реакцією на зростання організаційної згуртованості найманих робітників, але й наслідком посилення економічного тиску з боку самого ринку і держави. Як відзначав Л. Ульман, в умовах асоціації “роботодавець не тільки може бути впевнений, що його конкуренти будуть встановлювати ті ж умови, що й він; він також певен, що його конкуренти припинять роботу... тоді ж, коли й він, таким

чином, йому непотрібно турбуватися про неухильне зниження його частки ринку, підраховуючи збитки від страйку” [183, р. 104].

Наявність загальних причин для створення об’єднань підприємців, також, як і у випадку із профспілками, не призвело до виникнення у промислово розвинутих країнах єдиної моделі створення подібних асоціацій. Впадають в око серйозні відмінності між Західною Європою, з одного боку, і США – з іншого. Як зазначав Р. Адамс, в Європі роботодавці із великим бажанням створювали асоціації і готові були вести переговори із профспілками, саме тоді як у США, особливо в сфері промислового виробництва, роботодавці прагнули проводити більш незалежну політику, профспілки – у найкращому разі, вимушено терпіли, а нерідко – й відверто ворогували [174, р. 27].

Як результат, ще до початку Першої світової війни у переважній більшості країн Західної Європи сформувалися добре організовані й стабільні асоціації підприємців як на загальнонаціональному рівні, так і в окремих галузях. Їх роль і легітимність тільки зросли за час війни, оскільки уряди зверталися до них за допомогою для забезпечення управління економікою у воєнних умовах. У період між двома світовими війнами асоціації роботодавців консолідувалися завдяки тому, що в багатьох країнах відбулася інституціоналізація колективних переговорів. Після Другої світової війни уряди, настроєні на більш активне втручання в процес регулювання ринкових відносин, були зацікавлені в наявності авторитетних об’єднань, що представляють інтереси бізнесу, в тому числі для того, аби сприяти подальшій централізації процесу колективних переговорів.

Позитивною рисою досліджень “індустріальних відносин” є те, що вони ґрунтуються на багатющій базі даних. Однак цей підхід дещо спрощує ситуацію, розглядаючи акторів в обмеженому просторі їх місця роботи як системи, що носить самостійний характер. Втрачається присутність і валентність акторів і процесів, що відіграють головну роль у формуванні та збереженні самої державної системи.

Наступною є “інструменталістська” концепція взаємовідносин бізнесу і держави. Прихильники цього підходу стверджують, що держава у сучасному суспільстві є знаряддям економічно панівного класу капіталістів. У відповідності із уявленнями інструменталістів, клас капіталістів, в умовах демократії, практично повністю підпорядковує своїй волі державний апарат і здійснює за його допомогою політичне панування над суспільством, над підлеглими класами, насамперед робітничим. “Інструменталісти” вказують на найважливіші способи, техніки, за допомогою яких капіталісти перетворюють свою економічну могутність на політичну владу, підкоряють державу власній волі. Серед них: безпосередня участь бізнесу в роботі публічного апарату та тісно пов’язаних із державою групах із розробки політики; фінансування політичних партій та кандидатів; лобістська діяльність окремих капіталів, галузей і підприємницьких спілок; маніпулювання політичною свідомістю виборців за допомогою підконтрольних капіталу мас-медіа.

Ця концепція взаємовідносин “панівного класу” і держави, висхідна до К. Маркса та Ф. Енгельса, цілковито домінувала у радянській політичній науці [30, с. 131]. Одним із найважливіших її недоліків є те, що вона представляє відносини між “панівним класом” і державою в буржуазному суспільстві як суто суб’єктивні відносини і зводить відносини соціального класу й держави до міжособистісних відносин індивідів. У цих суб’єктивних, інтерперсональних відносинах капіталісти, на думку “інструменталістів”, різними способами навмисно впливають на чиновників (лобізм, фінансування тощо), підпорядковуючи їх своїй волі, своїм цілям.

Зосереджуючись на суб’єктивних, міжособистісних відносинах між капіталістами і чиновниками і цілеспрямованих формах впливу перших на других, інструменталісти не бачать, що ці відносини й форми впливу відіграють другорядну роль у механізмі класового панування. Із цього приводу слушно відзначив Н. Пуланзас: “Відносини між буржуазним класом та державою є об’єктивними відносинами. Це означає, що якщо функція держави у визначеній

соціальної формації та інтереси пануючого в цій формації класу збігаються, то це витікає із самої системи: безпосередня участь членів панівного класу у держапараті є не причиною, а наслідком, і більш того, можливістю, й при тому випадковою можливістю й, до того ж, випадковою можливістю цього об'єктивного співпадіння" [157, р. 245].

Дійсно, знаходження держави у структурі буржуазної соціальної функції ставить її в об'єктивну залежність від економіки, від процесу капіталістичного виробництва та накопичення. У силу цієї залежності, внаслідок імперсональних, структурних примусів, держава зацікавлена і змушена проводити політику, що сприяє капіталістичному відтворенню, що відповідає інтересам класу капіталістів. Завдяки об'єктивній, структурній залежності держави від економіки, від процесу виробництва та накопичення, капіталісти, що організовують і направляють цей процес, можуть в якості інвесторів здійснювати на державу непрямої вплив, причому роль цього "тиску інвесторів" у механізмі класового панування капіталу набагато важливіше від ролі навмисних форм впливу, що акцентується "інструменталістами".

За думкою та термінологією "інструменталістів", для капіталізму є характерним унікальний інституціональний розподіл між "економічним" і "політичним". Держава у капіталістичному суспільстві приймає форму відносно ізольованого від економіки, так би мовити, "надбудованого" над нею апарату публічної влади. Вона виключена із продуктивного ядра економіки, в якій провідну роль відіграє приватний капітал. Тобто можна стверджувати, що у капіталістичній системі політична влада відсторонена від організації виробництва відповідно до своїх власних політичних критеріїв. Але, будучи в цілому відстороненою від організації процесу капіталістичного виробництва та накопичення, держава та, передусім, політична еліта, об'єктивно залежать від капіталістичної економіки.

К. Оффе та Ф. Ронге відзначають: "Оскільки держава залежить від процесу накопичення, організувати який не в її владі, кожний володар державної

влади в основному зацікавлений у підтриманні умов, найбільш сприятливих для накопичення. Цей інтерес не походить із союзу певного уряду із певним класом, який є також зацікавленим у накопиченні, не походить він і з будь-якої політичної влади класу капіталістів, який здійснює тиск на володарів державної влади із тим, щоб проводити свій класовий інтерес. Скоріш за все, він походить із власного інституціонального інтересу держави, який обумовлений тим фактом, що державі відмовлено у здатності контролювати потік тих ресурсів, які потрібні для використання державної влади. Агенти накопичення не зацікавлені у “використанні” влади держави, але держава має бути зацікавленою – заради своєї власної влади – у забезпеченні та гарантуванні здорового процесу накопичення, від якого вона залежить [148, р. 429].

Роль бізнесу як важливого політичного актора також може бути проаналізована й з точки зору більш загальних методологічних підходів, характерних для сучасної науки публічного управління. Зокрема, це стосується “плюралістичного підходу”. У рамках цієї концепції бізнес розглядається як одна з груп інтересів або груп тиску. При цьому, не віддаючи перевагу будь-якій із численних класифікацій цих груп, важливо визначити ту роль, яку вони відіграють у політичному житті сучасного суспільства.

“Групи інтересів” визначаються як об’єднання громадян, що розглядаються не як абстрактна фізична одиниця, а як масова діяльність. Їх взаємодія з інститутами держави має велике значення, оскільки саме у соціально-економічній сфері узгодження позицій груп інтересів та держави є визначальним фактором державної політики. Існує яскраво визначена політична складова у діяльності цих груп, оскільки державні інститути є виразником балансу інтересів різних груп, які пронизують суспільство знизу догори. Як тільки в суспільстві, в міру його розвитку, відбуваються зміни, змінюється і структура балансу інтересів. Це неминуче приводить до відповідних модифікацій у законодавстві та в співвідношенні повноважень між різними гілками влади. При цьому головне

завдання полягає в тому, щоб не нав'язувати рішення окремим групам, а зуміти привести до консенсусу найбільш великі та впливові з їх числа [161, р. 20].

Д. Трумен, який визначав політичний процес, перш за все, як процес групової конкуренції у боротьбі за владу над розподілом ресурсів, відносив до “політичних груп інтересів” бізнес-асоціації (про які йшлося вище), оскільки вони у прагненні досягти своєї мети діють через урядові інститути, тобто чинять на них політичний тиск. Їх значення він бачить у тому, що групи інтересів в цілому не тільки служать стабілізації суспільства, але й сприяють підвищенню рівня політичної участі громадян в управлінні державою. Д. Трумен вважав, що по мірі диверсифікації суспільства у ньому автоматично виникають нові групи інтересів. Вони порушують існуючий баланс сил та стимулюють появу “контргруп” для його відновлення [182, р. 576].

На противагу Д. Трумену, який хоча і був прихильником “плюралізму”, вважав термін “групи тиску” неадекватним і радив не користуватися ним, французький політолог М. Дюверже у своїй роботі “Партійна політика і групи тиску”, свідомо ввів його в оборот фактично як синонім “політичних груп за інтересами”. Він також уперше встановив більш чітку градацію всередині цих груп, підрозділяючи їх на тих, для яких взаємодія з інститутами держави є єдиною функцією, і тих, для яких така взаємодія є лише частиною їх активності [296]. Зрозуміло, що при усій важливості вибудовування взаємин із державою, діяльність асоціацій підприємців цим не обмежується.

Особливу увагу бізнес-структурам як групам інтересів приділяв у своїх роботах М. Олсон. Довгий час у рамках “плюралістичної концепції” панувало уявлення про те, що група створюється для досягнення якихось цілей в інтересах кожного її члена, що індивід може реалізовувати свої наміри за допомогою групи. Однак М. Олсон, поставивши у центр уваги інтереси окремого індивіда, висунув ідею про те, що людині властиво реалізовувати свої ідеї не за допомогою групи, а індивідуально, на власний розсуд. Тому далеко не кожен інтерес призводить до створення групи, бо індивід не завжди може й бажає досягти мети

через групу, оскільки найчастіше це легше зробити самостійно. Індивід, навіть розуміючи, що своїми діями поза групою він знижує ймовірність досягнення успіху, воліє вирішувати багато проблем індивідуально. Тому М. Олсон запропонував розглядати політичну групову активність як побічний продукт “неполітичної діяльності”, вважаючи, що у групи вступають лише для задоволення якихось вузьких особистих потреб, а не для реального вирішення комплексу проблем. На підставі теоретичних викладок і емпіричних розвідок він дійшов висновку, що спільного інтересу для об’єднання часто буває недостатньо, особливо коли мова йде про більші групи типу підприємницьких асоціацій, профспілок і подібних їм організаціях [150].

Г. Джордан і У. Малоуні наголошували, що численні теоретичні й емпіричні дослідження у групах інтересів і формах їх організації й представництва свідчать на користь поєднання економічної й неекономічної мотивацій. Для бізнесу, на їх думку, характерна перевага першої [121, р. 9].

Типологізація зацікавлених груп представляє певну складність, що пояснюється їхньою численністю й надзвичайною розмаїтістю. Можна вважати, що групи інтересів є, насамперед, результатом самоорганізації громадянського суспільства. Згаданий вище М. Дюверже запропонував підрозділяти групи інтересів за критерієм їх організаційних структур на масові (профспілки і т.п.) та кадрові (підприємницькі союзи і т.п., тобто елітарні організації). Ще до одного типу груп інтересів він відніс науково-дослідні центри, фонди і рекламні агентства. Крім того, на його думку, слід розрізняти групи інтересів, що діють винятково у політичній сфері, і організації, для яких політичний тиск становить лише якусь частину їх діяльності (підприємницькі союзи, профспілки, церква та ін.) [196, р. 48].

Свого часу був поширений спосіб типологізації груп інтересів за сферами їх діяльності – економічної, духовної, соціальної або політичної. Зауважимо, що іноді важко визначити ознаки таких груп інтересів. Однак із приводу зарахування до них асоціацій підприємців зазвичай розбіжностей практично не

виникає. Асоціації підприємців дійсно відповідають узагальненим ознакам груп тиску, до яких відносяться такі, як: наявність певної політичної мети, формалізованого членства, демократичних принципів функціонування, ту чи іншу форму субсидування організації та ряд інших, і, нарешті, артикуляцію колективних цілей. Однак, для багатьох членів підприємницьких асоціацій політична активність, як уже зазначалося вище, – не пріоритетне завдання. У цілому ж включеність бізнесу в політичний процес дозволяє зарахувати його до груп інтересів, що власне й відповідає широкому функціональному підходу, прийнятому у сучасній науці.

Наведемо два визначення груп інтересів, які на наш погляд, дозволяють виділити як різне, так і те загальне, що, без сумнівів, відносить асоціації підприємців до груп інтересів. Так, Р. Солсбері визначав групу інтересів як “організовану асоціацію, зайняту діяльністю, пов’язаною із прийняттям урядових рішень, тобто з метою вплинути на результат, але тільки у тому випадку, якщо її учасники виступають як “організована асоціація” [169, р. 113]. Ч. Ліндблома, під діяльністю зацікавлених груп розуміє усі види взаємодії індивідів і приватних груп, що не мають державних повноважень, із тим, щоб впливати на політику та дії державних чиновників [137, с. 84-85].

Цілком очевидно, що ці характеристики мають пряме відношення до підприємницьких асоціацій. Більше того, саме підприємницькі асоціації виступають свого роду “класичними” групами інтересів, тобто такими, які мають формальну структуру, фінансову базу, висувають чітко виражені цілі й домагаються участі у політичному процесі.

Виходячи із практики постсоціалістичних країн, деякі автори групами інтересів вважають усі інституційні структури різного типу (підприємницькі, профспілкові, релігійні, етнічні, культурні тощо), які, не претендують на політичну владу, але намагаються впливати на неї, виступаючи як посередники у забезпеченні специфічних інтересів своїх членів [6, с. 25].

Таким чином, найбільш широко у сучасній західній традиції стосовно асоціацій підприємців (бізнес-асоціацій) використовується термін “група тиску”. І хоча деякі фахівці не бачать суттєвої різниці між такими поняттями, як “групи інтересів” і “групи тиску”, термін “група тиску” найчастіше ототожнюється із “протекціоністськими” групами. Відстоюючи, насамперед, матеріальні інтереси своїх членів, вони мають можливість застосовувати прямий тиск, щоб домогтися своїх цілей.

Однак таке однозначне тлумачення дій “протекціоністських” груп явно переоцінює значення методів впливу на владу і, навпаки, недооцінює роль компромісу і націлених на співпрацю з урядом форм узгодження інтересів. Більш коректно використовувати це поняття стосовно до тих груп і організацій, які домагаються свого, спираючись головним чином на власну силу і на залежність влади від цієї сили. Причому головне тут не методи, не демонстрування грубої сили, а здатність реалізувати свої цілі. Тиск може бути “делікатним” і навіть непомітним для стороннього ока.

Хоч якій би класифікації груп тиску віддати перевагу і хоч до якого б типу віднести бізнес-асоціації, важливо визначити ту роль, яку, відповідно до даного концептуального підходу, вони відіграють у політичному житті сучасного суспільства. З погляду плюралістичної концепції, суспільство складається із великої кількості груп інтересів і груп тиску, які представляють усі значні інтереси населення і конкурують між собою за вплив на публічну владу. Ця конкуренція має проходити у рамках міжсекторального партнерства, тобто досягнутого консенсусу з приводу базових основ економічної і політичної системи і допустимого рівня конфлікту. Конкуренція між групами – між секторами суспільства – може забезпечити такий стан, при якому жодна із груп не домінує і зберігається баланс інтересів. Саме цей баланс має відігравати вирішальну роль для стабільності існуючої соціальної системи у будь-якій країні.

Враховуючи недоліки плюралістичної концепції, на нашу думку, найбільш прийнятною для аналізу взаємодії влади та бізнесу є концепція “корпоратизму” (або “неокорпоратизму”). Вона по-своєму вирішує проблему взаємовідносин між суспільними інтересами та державними структурами, оскільки виникла почасти як критичний відгук на недоліки плюралістичного підходу до посередництва інтересів. На противагу плюралізму корпоратизм розглядає державу як найважливіший інституціональний елемент відносин між групами інтересів і політикою.

У класичному визначенні, яке запропонував у 1974 р. Ф. Шміттер, сучасний неокорпоратизм визначається як “система представництва інтересів, складові частини якої організовані у кілька особливих, примусових, неконкурентних, ієрархічно впорядкованих, функціонально різних розрядів, офіційно визнаних або дозволених (а то й просто створених) державою, що наділяє їх монополією на представництво у своїй сфері в обмін на відомий контроль за підбором лідерів і артикуляцією вимог і прихильностей” [69, с. 15].

До найбільш важливих характеристик неокорпоратистської моделі прийнято відносити наступні:

- специфічний, централізований механізм артикуляції інтересів;
- характерний спосіб розподілу економічних і політичних цінностей за результатами переговорів;
- високий ступінь ангажованості партнерів у процесі здійснення спільно вироблених рішень, а також залежність ефективності реалізації угод від сили й представництва окремих структур.

Найбільш яскравими зразками ліберального корпоратизму вважаються “шведська модель” і австрійська система соціального партнерства. У рамках створених у цих країнах у 40-50-ті рр. ХХ ст. органів тристоронньої (бізнес – держава – профспілки) взаємодії (тобто “трипартизму”) здійснювалося вироблення, а іноді й фактичне прийняття найважливіших соціально-економічних рішень. Механізм цей діяв як на загальнодержавному, так і на

галузевому та місцевому рівнях і багато в чому сприяв зниженню класових протиріч й зміцненню соціальної стабільності. Діставши назву “неокорпоратистського”, він принципово модифікував характер політичної влади, перетворивши провідні групи інтересів прямих учасників системи вироблення й прийняття державних рішень [88, с. 170].

Незважаючи на успіхи неокорпоратизму у 1960-ті рр., вже у середині 1970-х рр., трипартистська система почала переживати серйозну кризу, головною причиною якої став прогресуючий занепад індустріалізму і супутній йому зміни у соціальній структурі і суспільних відносинах. Між тим, при формуванні інституціональної структури Європейського економічного співтовариства (нині – Європейський союз) у ньому із самого початку були закладені основи саме трипартистської моделі корпоратизму. Ті або інші елементи ліберального корпоратизму були виявлені практично в усіх країнах Заходу, де вони стали, так би мовити, “вписаними” елементами у систему відносин, заснованих на принципах політичного плюралізму. Загальновизнано, що найменшою мірою корпоратистський тип відносин є характерним для США.

Однією із особливостей, корпоратизму є те, що він припускає свого роду політичний обмін владними ресурсами між асоціаціями роботодавців, державою та профспілками. При цьому сила бізнесу ґрунтується на наявній у нього можливості вивести капітал за межі даної системи. Сила ж держави полягає у ресурсі застосування насильства і здатності перерозподіляти доходи й багатство. Сила профспілок – у здатності мобілізувати своїх членів для підтримки або протидії інтересам бізнесу та державної влади.

Що стосується специфічних інтересів кожної сторони у корпоратистській системі, то передбачається, що бізнес-асоціації віддають перевагу низькому рівню трудових і політичних конфліктів, низькій інфляції, низькому рівню оподаткування та стримуванню заробітної плати. Профспілки завжди прагнуть до політики, що веде до скорочення безробіття та підвищення заробітної плати. А держава зацікавлена в підтримці існуючого соціального порядку, що можливо

тільки при досить високому рівні політичної лояльності та бюджетних надходжень.

Таким чином, три головні політичні актори обмінюються політичними ресурсами для задоволення своїх інтересів. Зокрема, роботодавці інвестують капітал, що призводить до підвищення заробітної плати, а в обмін на це – профспілки стримують своїх прихильників від протесту.

Риси корпоратизму можна знайти не тільки у розвинених демократіях. У країнах, що трансформуються, таких як Україна, корпоратизм має свою специфіку. Зокрема, якщо для західноєвропейського корпоратизму характерним є трипартизм, то корпоратистським моделям країн колишнього СРСР (до речі, так само як і в багатьох країнах Південно-Східної Азії) властивий біпартизм, тобто наявність тільки двох “партнерів” – бізнесу і влади, що є прямим наслідком слабкості громадянського суспільства у цілому й профспілкового руху, зокрема.

На думку англійських дослідників Д. Марша і Р. Родеса, мережний підхід забезпечує зв'язок між мікрорівневим аналізом, який має справу з роллю груп інтересів і уряду стосовно особливих політичних рішень, і макрорівневим дослідженням, яке концентрується на більш широких питаннях, пов'язаних із розподілом влади у сучасному суспільстві [142].

Цілком слушно говорити про те, що політичні мережі володіють рядом характеристик, які відрізняють їх від інших форм управлінської діяльності у сфері публічних потреб та інтересів:

- мережі являють собою таку структуру управління публічними справами, яка пов'язує державу і громадянське суспільство. Ця структура емпірично спостережувана й теоретично описується як безліч різноманітних державних, приватних, громадських організацій і установ, які мають деякий спільний інтерес;

- політична мережа складається для вироблення угод у процесі обміну наявними у її акторів ресурсами. Це означає, що існує взаємна зацікавленість

учасників мережі один одним. Між учасниками мережі існує ресурсна залежність;

– важливою характеристикою політичної мережі виступає загальний кооперативний інтерес. Ця риса відрізняє дану регулятивну систему від ринку, де кожний учасник переслідує, насамперед, свої власні інтереси;

– із точки зору вироблення політичних рішень учасники мережі не вибудовуються в ієрархію. Тут спостерігаються не вертикальні, а горизонтальні стосунки;

– мережа являє собою договірну структуру, що складається із набору контрактів, які виникають на основі узгоджених формальних і неформальних правил комунікації.

Таким чином, політичну мережу можна визначити як систему державних і недержавних утворень у певній сфері політики, які взаємодіють між собою на основі ресурсної залежності з метою досягнення спільної згоди стосовно політичного питання, що цікавить усіх, використовуючи формальні і неформальні норми.

Цілком природно, що у сучасному суспільстві бізнес-асоціації та союзи роботодавців як один з найважливіших інститутів громадянського суспільства виступають в якості повноправних і досить впливових учасників мережі, завдяки наявним у їх розпорядженні ресурсам.

Р. Родес запропонував одну із найпоширеніших типологій політичних мереж, в основу якої покладено три критерії: ступінь внутрішньої інтеграції мережі, число учасників і розподіл ресурсів між ними. Відповідно до неї виділяються п'ять типів політичних мереж:

- політичні співтовариства;
- професійні мережі;
- міжуправлінські мережі;
- мережі виробників;
- проблемні мережі.

Бізнес-асоціації тією чи іншою мірою можуть бути представлені в усіх цих типах політичних мереж, хоча, звичайно, їх ресурсний потенціал буде досить сильно різнитися залежно від проблематики, що вирішується у рамках конкретної політичної мережі. Оскільки основне поле діяльності бізнесу – економічне, то саме у разі вирішення учасниками мережі економічних питань, роль бізнес-асоціацій буде більш значимою [160].

Прихильники даного концептуального підходу переконані, що саме він на противагу плюралізму й корпоратизму здатний адекватно відбити складність і плинність сучасного процесу прийняття державних рішень і формування державної політики. При цьому важливо відзначити, що концепція політичних мереж модифікує розуміння владноцентрованої політики у напрямку політики взаємної відповідальності та зобов'язань.

Оцінюючи теоретичні підходи до вивчення бізнесу, як політичного актора, необхідно враховувати і ту обставину, що всі ці підходи дуже тісно пов'язані із загальними ідеологічними установками того чи іншого автора. Незважаючи на деклароване прагнення до наукової об'єктивності, прихильність тим чи іншим політичним поглядам не може не впливати на позицію конкретного дослідника, особливо стосовно такого політично гострого питання, яким сьогодні є питання формування партнерських відносин між владою та бізнесом.

Із розглянутих концепцій, що аналізують взаємодію влади та бізнесу, вважаємо найбільш прийнятним для українських реалій неокорпоратистський підхід. Розгляд держави як окремої корпорації, яка має свої, відмінні від бізнес-структур, інтереси і при цьому будує з ними партнерські відносини, надає можливості більш детально аналізувати організаційні форми взаємодії влади та бізнесу, особливості публічного управління у цій сфері, до того ж, враховуючи тенденції глобалізації, що накладають свої обмеження на цю взаємодію.

1.3. Вплив на публічне управління політичних та соціально-економічних циклів розвитку суспільства

Важливою складовою сталого розвитку тієї чи іншої країни нині є відповідність публічного управління потребам розвитку економіки і сучасного інформаційного суспільства. Такі ж тенденції можна відзначити і в сучасній історії України. Невідповідність дій державних структур потребам та очікуванням більшості активного населення країни призвели до виникнення масового протестного руху.

В умовах глобального цифрового суспільства, враховуючи центральне місце України у глобальній розстановці сил між головними країнами-акторами сьогодення, це призвело до безпосереднього міжнародного втручання у послідовність виходу України із кризової ситуації. Між тим, оскільки, відповідно до періодизації сучасної “довгої хвилі” у світі фаза нестабільності (що передуює структурній кризі) тільки має розпочатись та, за умови відповідності політики української держави вимогам інформаційного суспільства, Україні можливо уникнути катастрофічного сценарію розвитку подій.

Відомо, що революції і народні бунти виникають там, де влада не може їх відвернути, знайти порозуміння між соціальними групами та верствами населення. Стале суспільство відрізняється від такого, що розвивається, саме стабільністю взаємовідносин у трикутнику держава-бізнес-громадянське суспільство. У цьому сенсі актуальною стає тема аналізу та визначення аспектів подальшого розвитку українського суспільства та, у даному контексті, специфіки співвідношення економічного і політичного циклів розвитку країни. Гіпотеза дослідження полягає у тому, що існуюча політична система в Україні стала гальмувати подальший розвиток бізнесу (і великого, і малого, і середнього) і суспільства в цілому. Неспроможність державних органів знайти адекватні відповіді на виклики “цифрового суспільства” та вирішення нагальних

соціальних проблем призвела до масового незадоволення, чим без зволікань скористались зовнішні політичні сили.

Соціально-гуманітарним наукам не вдалося спрогнозувати такої високої хвилі соціального протесту в Україні, тож актуальним завданням є надати політично неупереджений аналіз цих подій, визначити їх об'єктивні передумови та основні вектори подальшого розвитку. Уявляється можливим та доречним застосування для аналізу ситуації теорії циклічного розвитку і, зокрема, теорії “довгих хвиль” М. Кондратьєва.

Проблема циклічності соціально-економічного розвитку в різних країнах та в різні часи приваблює вчених давно й не випадково, оскільки розкриття механізмів періодичності процесів, що відбуваються в суспільстві, відкриває шлях до їх прогнозування і таким чином розширює можливості публічного управління та планування цілеспрямованої діяльності суспільних інститутів. Неважко уявити, що такі цикли впливають і на взаємовідносини влади та бізнесу. Останній цілковито залежний від періодів та підйомів економічної активності, а циклічні кризи зумовлюють зміни у “розстановці сил” на бізнес-арені. Через аналіз соціально-економічних циклів стає більш зрозумілою й логіка коливань партнерства або конфронтації політичних акторів. Тож у даному підрозділі розглядається теоретичне обґрунтування виникнення циклів та коливань в економіці та їх вплив на соціально-політичну ситуацію у суспільстві.

Багато вчених минулого та сучасності відзначили у своїх роботах, що циклічні процеси у суспільстві та природі мають багато спільного, в тому числі й в соціально-політичній та економічній сферах [24; 50; 198]. Таким чином, склалось більш-менш стале уявлення про те, що під соціально-економічними циклами розуміється феномен періодичної повторюваності процесів змін у техніко-технологічній базі економіки та управлінських структурах, у тому числі повторювання кризових явищ, які безпосередньо впливають на суспільне життя [50; 156; 194].

Відрізняють короткострокові та довгострокові цикли. Зазвичай короткострокова періодичність розглядається як стадіальний процес, що характеризує зародження якоїсь системи, її порівняно швидкий розвиток і, нарешті, загасання росту із наступним спадом і руйнуванням – закінчення циклу. Такі цикли характеризуються недовготривалим терміном і без значних труднощів прораховуються.

Складніші справи із довгостроковими циклами, характерний час розвитку яких становить кілька десятків років (“Довгі хвилі” Кондратьєва). Природно, що довгострокові цикли є результатом поєднання і взаємовпливу багатьох факторів. Деякі з них є визначальними, і питання – чи існують вони із самого початку розвитку системи або формуються після закінчення деякого часу після її зародження – вкрай цікаве і не розкрито дотепер [66].

Періодичністю розвитку характеризуються усі системи, що самоорганізуються, в тому числі – суспільства й держави. Циклічність розвитку соціально-економічних систем не відноситься до числа якихось виняткових явищ. Усі цілісні утворення у своєму розвитку випробують стійкі коливання. Цикл розвитку складається із ряду послідовних змін: спочатку зародження системи та її розвиток – розквіт, швидке збільшення у розмірах (наприклад, приріст чисельності населення, промислового і сільськогосподарського виробництва тощо); потім загасання розвитку і поступове припинення росту – стагнація, або динамічно врівноважений режим розвитку (для соціально-економічних систем – просте відтворення); за ним починається період спаду і деградації. Такі ж стадії розвитку проходять і штучні системи. У всіх випадках в основі циклічності лежать автоколивання. А вони можливі лише при постійному припливі трьох ресурсів – енергії, речовини і інформації.

Теорія “довгих хвиль” М. Кондратьєва є визнаною у світі концепцією циклічних процесів у суспільстві. Загальносвітові тенденції по різному виявляються у різних країнах і не мають чітко встановлених часових рамок. Між тим наявність довготривалих економічних циклів не викликає сумнівів у

більшості вчених. Також для багатьох дослідників циклічних процесів у суспільстві є безперечним взаємозв'язок економічних та суспільно-політичних процесів. На цьому наголошували як до Кондратьєва, так і він сам і його послідовники. Зокрема доведено, що аспекти економічної історії тісно пов'язані зі збоями послідовності соціально-політичних процесів. “Хвилі” економічного зростання та падіння викликають відповідні хвильові явища у суспільстві. Сучасні дослідники “довгих хвиль” доводять взаємозв'язок фаз економічного розвитку з масовими проявами девіантної поведінки, бунтами та революціями.

Хоча досі ведуться дискусії щодо природи “довгих хвиль”, у науковій літературі цей термін зайняв своє гідне місце і широко використовується при аналізі суспільних явищ. На жаль, у більшості своїй за кордоном [67, 133, 175].

Під “довгими хвилями” розуміється феномен періодичної повторюваності процесів змін у техніко-технологічній базі та управлінських структурах економіки, у тому числі кризові явища, які безпосередньо впливають на суспільне та політичне життя.

Передісторія дослідження економічних циклів починається в XVIII ст. із робіт Т. Мальтуса та Ф. Кене. Останній в основу своєї концепції поклав методологію повторення виробничих процесів та їх відтворення на кожному новому етапі розвитку. Між тим саму ідею економічних циклів сформував у середині XIX ст. французький вчений К. Жюгляр. До нього економісти звертали увагу тільки на кризи, які розглядалися не як складові циклічного розвитку, а як ознаки соціально-економічного катаклізму. К. Жюгляр відкрив економічні цикли, пов'язані з поновленням активної частини основного капіталу і визначив їх довжину у 7-11 років. Ці цикли, з посиланням на авторство К. Жюгляра були детально описані та проаналізовані у “Капіталі” К. Маркса, завдяки чому вони вже у XIX ст. стали частиною проблематики світової економічної теорії і практики.

Наприкінці XIX ст. набула поширення кредитно-грошова концепція циклу, згідно з якою кризи є результатом порушень у сфері грошового попиту та

пропозицій. Саме тоді виникають перші ендогенні концепції, які пояснювали циклічні коливання внутрішньою нестійкістю самої економічної системи. Були опубліковані роботи ряду економістів, які головну увагу звернули на особливості накопичення основного капіталу, що, з їхньої точки зору, і лежало в основі економічних циклів.

Найбільш відомим із дослідників у цьому напрямку є видатний український вчений М. Туган-Барановський, який першим розробив концепцію про закономірність циклічності економічної динаміки, пов'язаної із періодичністю промислових криз. Опублікована у 1885 р. стаття “Значення економічного фактора в історії” викликала широку дискусію серед російських істориків [45]. І це було не дивно, оскільки в ній автор показав закономірність не тільки виникнення криз, але й їх подолання завдяки активізації інвестицій та соціальної політики. Велика заслуга М. Туган-Барановського полягає у тому, що він уперше звернув увагу саме на необхідність посилення соціальної політики через гармонізацію диференційованих витрат суспільства [146].

Висновки вченого базувались на даних економічного розвитку Великобританії у ХІХ ст. – саме ця держава у той час була лідером світової економіки. Предметом економічного аналізу стали не тільки виробничі показники, але й показники, що характеризували стан англійського грошового та товарного ринку, а також його вплив на населення країни. Можна стверджувати, що саме ця видатна праця українського економіста стала першим у світі системним дослідженням циклічних закономірностей соціально-економічного розвитку та їх впливу на суспільно-політичну ситуацію.

Справжнім проривом у дослідженні економічних циклів стали роботи М. Д. Кондратьєва [129]. На початку 20-х років ХХ ст. він відкрив великі цикли кон'юнктури, що увійшли у світову науку під назвою “великих циклів кон'юнктури” або “довгих хвиль Кондратьєва”. Шляхом економетричного аналізу статистичного матеріалу багатьох економічних показників розвитку господарств Англії, Франції, Німеччини, США, за період з 80-х років ХVІІІ ст.

до 20-х років ХХ ст., він довів існування циклічності змін економічних кон'юктур [128; 130]. При цьому М. Кондратьєв показав, що у межах великих циклів кон'юнктури існують і цикли середньо-, та короткострокові, тобто цикли К. Жюгляра, Д. Кітчина та ін.

На початку ХХ ст. було з'ясовано, що на доповнення до “звичайних” ділових циклів К. Жюгляра існують інші коливання економічної кон'юнктури, Кузнеца та Кітчина [178] (табл. 1.1).

Більш тривалі цикли вбирають у себе, поглинають коротші. У період підйому і процвітання коротші цикли проходять менш помітно, і можуть виглядати як випадкові відхилення від загальної тенденції економічного зростання.

Відповідно кризи середньо- та короткострокових циклів, які потрапляють на фазу депресії, носять більш гострий і болісний характер. У цей час усі кризові явища зливаються у практично суцільний період падіння та економічних потрясінь.

Таблиця 1.1

Економічні цикли

Назва циклу	Тривалість у роках	Базові засади
“Довга хвиля” Кондратьєва	близько 50	Радикальні зміни у технологічній базі суспільного виробництва
Цикл Кузнеца	близько 20	Зсуви у відтворювальній структурі
Цикл Жюгляра	7-11	Грошово-кредитні фактори
Цикл Кітчина	3-5	Динаміка відносної величини запасів матеріальних цінностей на підприємствах

Це викликає відповідну реакцію у соціальному та політичному середовищі. Історія воєн, революцій, масових народних рухів, політичних криз показує складний взаємозв'язок із економічними процесами. М. Кондратьєву вдалося визначити два повні та один неповний великі цикли кон'юнктури завдовжки у середньому 50-55 років. Кожен із цих циклів складався із

підвищувальної та понижувальної хвилі. М. Кондратьєв пояснив причинність їх виникнення необхідністю оновлення основного капіталу та вказав на пожвавлення у сфері технічних винаходів перед початком і на самому початку підвищувальної хвилі великого циклу кон'юнктури, показав ймовірні межі великих циклів [128; 174]. Оскільки практика будівництва соціалізму в окремо взятій країні не сприймала ідею відтворення капіталістичного господарства на новій “довгій хвилі” (навпаки очікувався його близькій кінець) ідея циклічного розвитку в економіці, а тим більше у соціально-політичній сфері, викликала бурхливу дискусію та заперечення як у наукових, так і в партійних колах [127]. Як і у багатьох провідних учених того часу в СРСР доля М. Кондратьєва була трагічною. Із 1930 р. він перебував у сталінській в'язниці, де у 1938 р. був страчений.

Між тим ідеї та прогнози М. Кондратьєва збувалися. Наступна економічна криза, яку він спрогнозував ще у 1925 р., невдовзі постала у вигляді “великої депресії” в країнах Заходу та “великого перелому” в СРСР. Видатний вчений стверджував, що середні цикли (7-11 річні) в знижувальному періоді великого циклу повинні характеризуватися довгою та глибокою депресією, стислістю та млявістю підйомів. Свідченням цього стали 30-ті роки ХХ ст. З іншого боку середні цикли у підвищувальному періоді великого циклу повинні характеризуватися зворотними рисами. Підтвердженням цього стали 1950-60-ті рр., які були періодом пожвавлення не лише у світовій, але і у радянській економіці. Саме на стикові третьої та четвертої кондратьєвських “довгих хвиль”. Друга світова війна стала засобом розв'язання протиріч, накопичених у часи “великої депресії”. На стикові першої та другої хвиль, у середині ХІХ ст. таку ж роль відіграла буржуазна революція 1848 р. Тобто через такі соціальні катаклізми відбуваються зміни інституціональної структури суспільства, які з'являються слідом за змінами техніко-технологічної бази виробництва. Остання виникає протягом попередньої “довгої хвилі” й зумовлена світовим рівнем техніко-технологічного прогресу. Кризи 30-х та 80-х років ХХ ст. підтвердили

прогностичну сталість теорії “довгих хвиль” М. Кондратьєва, який на момент своїх досліджень у 1920-х рр. розрахував дві повні “довгі хвилі” і третю незакінчену (її закінчення мало припасти на кризу 1930-их рр.) [15, с. 21].

Окреме місце у розробці концепції “довгих хвиль” займає вивчення соціально-політичних аспектів цього феномена, механізмів взаємодії циклів у політичній та економічній історії. Сам М. Кондратьєв однозначно пов’язував цикли економічної кон’юнктури із циклами у соціально-політичному житті. Зокрема він відзначав, що війни і революції виникають на ґрунті реальних, і насамперед економічних умов, на ґрунті підвищення темпу і напруги кон’юнктури економічного життя, загострення економічної конкуренції за ринки і сировину. Соціальні потрясіння виникають найлегше саме в період бурхливого натиску нових економічних сил. Додамо, що виникнення таких сил безпосередньо пов’язано із досягненнями науково-технічного прогресу (у наш час це бурхливий розвиток інформаційно-комунікативної індустрії, Інтернету та нанотехнологій). Також він підкреслював, що на підвищувальній хвилі кожного циклу відбувається активізація політичної діяльності у житті суспільства (перевороти, революції, війни). Закінчується ж друга половина циклу на знижувальній хвилі розквітом культури та духовним піднесенням народу, які знову деградують на початку наступного циклу [128, с. 31-35].

Цікаву інтерпретацію цього факту дає у своїх статтях український вчений В. Кузьменко [151; 152]. Під час першого кондратьєвського циклу відбулися царський переворот із убивством імператора Павла I і переможна для Росії вітчизняна війна 1812 р. Між тим, рух “декабристів” зазнав поразки, бо повстання відбулося вже на понижувальній хвилі, тобто із запізненням на декілька років. Але на понижувальній хвилі цього циклу вперше проявився культурний феномен національних геніїв “Пушкінської епохи”. Другий кондратьєвський цикл, що розпочався на підвищувальній хвилі з розв’язаної Миколою I та програною Росією Кримської війни і революційних реформ Олександра II, мав злам, викликаний убивством останнього народовольцями у

1881 р. Після нього відбувся розквіт літератури та філософії “золотого віку”. А закінчився цикл смертю Олександра III у 1894 р. та успішно і швидко проведеною за три роки С. Вітте фінансово-економічною реформою з введенням твердої валюти – золотого рубля у 1897 р.

Під час третьої “довгої хвилі”, після чергової невдалої російсько-японської війни, Першої світової війни, 3-х російських революцій і ще більшого числа переворотів в Україні (що переросли у страшну громадянську війну), у 10-20-ті роки ХХ ст. відбувся “срібний вік” російської літератури та філософії, який навіть зачепив перше десятиріччя розквіту радянського мистецтва. Слід зазначити, що подібних цікавих інтерпретацій взаємозв’язку економічних циклів із реальними історичними подіями досить багато, але не завжди вони можуть бути обґрунтовані, оскільки “довгі хвилі” існують у площині синергетичних явищ і більше мають зв’язок із процесами виникнення та подолання хаосу, ніж реальними історичними подіями. “Довгі хвилі” це поле, на якому ростуть конкретні “квіти” історії і якими вони будуть у реальності залежить від невизначеної кількості факторів.

Найбільш значний вклад у розвиток ідей теорії “довгих хвиль” зробив Й. Шумпетер. Спираючись на ідеї М. Кондратьєва він ще на початку 40-х років ХХ ст. передбачив велику економічну кризу 1970-х років, яка була початком чергової “довгої хвилі” [115]. Помітний внесок у дослідження циклічних явищ в суспільстві у 80-ті роки ХХ ст. зробила французька школа “Аннали” та її видатний лідер – французький історик Ф. Бродель [23]. Фахівцям школи “Аннали” належить заслуга періодизації “хвиль” за фазами. Французькі вчені математично підтвердили взаємозв’язок економічних циклів із циклами соціального та політичного розвитку що, зокрема, дає можливість використання концепції довгих хвиль у технологіях соціального прогнозування. Співвідношення циклічних та лінійних процесів в історії суспільства – складна дискусійна проблема. Разом з тим, як показали дослідження школи “Анналів” та інших дослідників циклічних процесів у суспільстві, саме теорія “довгих хвиль”

дає можливість довгострокового соціального прогнозування, дозволяє на сучасній інформаційній основі визначати тенденції розвитку суспільства [193]. На цій основі пропонуємо наступну періодизацію “довгих хвиль” за фазами з 1772 р. до сьогоднішнього дня (табл. 1.2).

Наявність тісного взаємозв’язку соціальних і політичних тенденцій із протіканням “довгої хвилі” обговорювалась ще за часів М. Кондратьєва.

Таблиця 1.2

Періодизація “довгих хвиль”

Фаза	1 хвиля	2 хвиля	3 хвиля	4 хвиля	5 хвиля
Депресія	1772–1783	1825–1838	1873–1885	1929–1938	1974–1982
Пожвавлення	1783–1793	1838–1848	1885–1892	1938–1949	1982–1993
Підйом	1793–1803	1848–1858	1892–1903	1949–1958	1993–2002
Процвітання	1803–1812	1858–1866	1903–1913	1958–1966	2002–2014
Нестабільність	1812–1825	1866–1873	1913–1929	1966–1974	2014– ...

Цікаво, що дискутував із ним на цю тему Л. Троцький, який визнавав сам феномен довгострокових економічних циклів і підкреслював важливість задачі простежити історію політичних партій і державних установ стосовно до циклів капіталістичного розвитку [244]. Однак революційна логіка не дозволила ні Л. Троцькому, ні тим більше іншим критикам М. Кондратьєва, погодитися з тим, що капіталізм не вмирає, а лише переживає черговий етап відновлення. Така позиція у подальшому призвела до того, що тільки на Заході істориками робітничого руху здійснювалися спроби досліджувати взаємозв’язок між соціальними конфліктами і “довгими хвилями” [95].

Між тим, саме робочий рух, як найбільш дестабілізуючий елемент суспільства, в першу чергу, привернув до себе увагу західних учених. Різні форми протизаконних і антисоціальних дій (бунти, опори, масові виступи тощо) працівників (у першу чергу, найманих робітників та інших незаможних) виявляються в історичному часі з неоднаковою силою. І тут також можна

спостерігати визначену циклічність, причому загалом таку що збігається з “довгою хвилею” (табл. 1.3).

Якщо порівняти ці “сплески класової боротьби” із періодизацією довгої хвилі, то побачимо, що вони відповідають початковим періодам фаз нестабільності.

Таблиця 1.3

“Піки” масових рухів

Роки	Масові рухи
1810 – 1820 рр.	Рух луддитів
1866 – 1877 рр.	Парижська комуна
1911 – 1922 рр.	Соціалістичні революції
1967 – 1973 рр.	Гаряча весна 1968 року

Продовжуючись 5-10 років, ці періоди характеризуються суперечливими тенденціями руху економічних показників і, одночасно, порушеннями нормального функціонування соціальної системи. І тут виникає питання про специфіку впливу факторів економічного розвитку (криза – прогрес) на фактори політичної активності соціальних груп і класів.

Уявлення про те, що найбільша соціальна активність виявляється при повному занепаді економічних показників, тобто у найгіршому стані господарської системи, під час найважчого матеріального становища працівників, не знаходять підтвердження. Динаміка заробітної плати, цін і розподілу доходів, інших показників рівня життя свідчать, що вплив економічних факторів на соціально-політичну активність мас, у першу чергу робітників, є досить неоднозначним – усі піки масових рухів працівників ідуть за періодами підвищення темпів економічного зростання, реальної заробітної плати і порівняно високим рівнем зайнятості. Порушення соціального порядку чи загострення класової боротьби відбуваються в умовах, які є сприятливими для

більшості населення, але збігаються із початком уповільненого поліпшення матеріального становища.

Зміст даного феномена у тому, що вплив економічних факторів, які визначають потреби та інтереси працівників, тісно пов'язаний із соціально-психологічними процесами, що ведуть до росту соціальних очікувань і розширення уявлень про межі можливого. Економічний фактор через об'єктивні закономірності довгохвильового процесу стає нестабільним елементом сталого в попередню епоху порядку. Тим самим економічний інтерес людей переміщається у соціально-психологічну площину. У цих умовах порушується встановлена між економічними і політичними інтересами рівновага, і пасіонарні особи (які є в усіх етносах) одержують значну підтримку пасивної, у нормальних умовах, більшості. І ця підтримка має місце доки більшість членів суспільства не будуть змушені зайнятися вирішенням своїх особистих (нагальних) проблем і проблем суспільства у позитивному плані.

Визначені у табл. 1.3 “піки” масової активності служать своєрідними віхами між етапами структурних змін у суспільстві. Вони сигналізують про істотні порушення у цілісній суспільній системі і швидкому початку структурної кризи. Подібні події відбулись у Європі і були пов'язані з “гарячою весною” 1968 р., коли в умовах “суспільства загального благоденства” пролунав протест, спочатку студентів і інтелігенції, а потім почалися масові виступи робітників. Але з початком структурної кризи робітничий рух поступово пішов на спад. Більшість людей цікавила нормальна робота, а не політична активність в якості безробітних. Це привело до того, що в умовах скорочення соціальних гарантій з боку урядів так званої “неоконсервативної хвилі” 2/3 суспільства об'єдналося в підтримці політики, що забезпечує, у першу чергу, економічне зростання, а не соціальний захист. Тривала страйкова активність шахтарів і металургів була наслідком дійсно складного, але неминучого процесу відмирання технологічно застарілих виробництв і витіснення з активного економічного життя низько кваліфікованої робочої сили.

Під час структурної кризи істотно змінюється не тільки економічна система, але і соціальна та політична структури суспільства, його інституціональні характеристики, співвідношення і вплив політичних сил. Також можна говорити про те, що масові деструктивні рухи працівників сприяють зміні традиційної політичної системи. Прикладом цього можуть бути, крім усіх відзначених раніше “піків” масової активності найманих працівників, страйки шахтарів та інші масові виступи наприкінці 1980-х – початку 1990-х років у СРСР.

Як уже зазначалося вище, теорія “довгих хвиль” відкриває великі можливості не тільки для економічного, але й соціально-політичного прогнозування. Вона створює можливість більш об’єктивно поглянути на причини і наслідки соціально-політичних процесів, визначити механізми взаємодії економічного циклу і циклу в політичній історії [168; 178].

У суспільстві взаємодіють 2 субсистеми: техніко-економічна і соціально-політична. При цьому 1-а – володіє більш швидкою реакцією на виникаючі проблеми. Фази підйому “довгої хвилі” стимулюються гармонічною еволюцією економічної і соціально-політичної структур доти, доки “технологічний стиль” не досягає меж можливого росту ефективності. Переборюючи цей бар’єр шляхом проб і помилок, у виробничій сфері формується новий стиль технології. Для нього вже не підходять пануючі соціальні та політичні структури. Саме тоді інститути політичної системи, володіючи високим ступенем інерції, стають контрпродуктивними. Їхня поступова зміна, знову ж у більшості випадків шляхом проб і помилок, простежується у рамках спаду “довгої хвилі”. Завершення становлення нових політичних структур стає результатом і останньою крапкою, що знаменує закінчення спаду і початок функціонування суспільства у нових умовах. Остаточна форма, яку прийме нова політична система, залежить, у кінцевому підсумку, від відносної сили соціальних груп, що беруть участь у політичному процесі, класів, їхньої самосвідомості, традицій і здібностей до колективних дій.

Однак варто не забувати, що загальний характер виробництва, який існував в країні, визначає основу формування політичного життя. Зокрема, як вільний ринок породжує різні форми демократії, так державний монополізм (державно-олігархічна система) або традиційний характер виробництва породжують тоталітарний або авторитарний характер влади.

Узагалі цей процес можна представити наступним чином. Коли система публічного управління стає гальмом у розвитку економічного процесу оновлення, підприємці (керівники виробництва) потребують колективної стратегії, здатної забезпечити підвищення норми прибутку. Спочатку вони можуть і не прагнути до свідомої колективної діяльності, тим більше, що рання стадія кризи породжує гостру конкуренцію. На цьому етапі ініціатором реформ виступають держава або невідприємницькі групи. Проте потім підприємці починають, не можуть не почати, проводити колективну політику (наприклад – захист вітчизняного виробника, зниження ставок податків тощо) і обов'язково стикаються з прагненнями інших класів та верств населення відстоювати і домагатися вигідних умов праці, прийняттого життєвого рівня й високої якості життя. У результаті виходить якийсь баланс, що залежить від співвідношення сил учасників, характеру і глибини зіткнень, на що має реагувати система публічного управління процесом взаємовідносин влади та бізнесу. Нова структура завжди відрізняється від попередньої, що є одним із факторів послідовної зміни стадій росту.

Якщо система публічного управління виявляється застиглою і неспроможною відповідно відреагувати на зміну внутрішнього та зовнішнього середовища виникають масові рухи і, у крайніх випадках, соціальні катаклізми (революції). У будь-якому разі політична система змінюється.

У графічному вигляді цей процес може виглядати наступним чином (рис. 1.1)

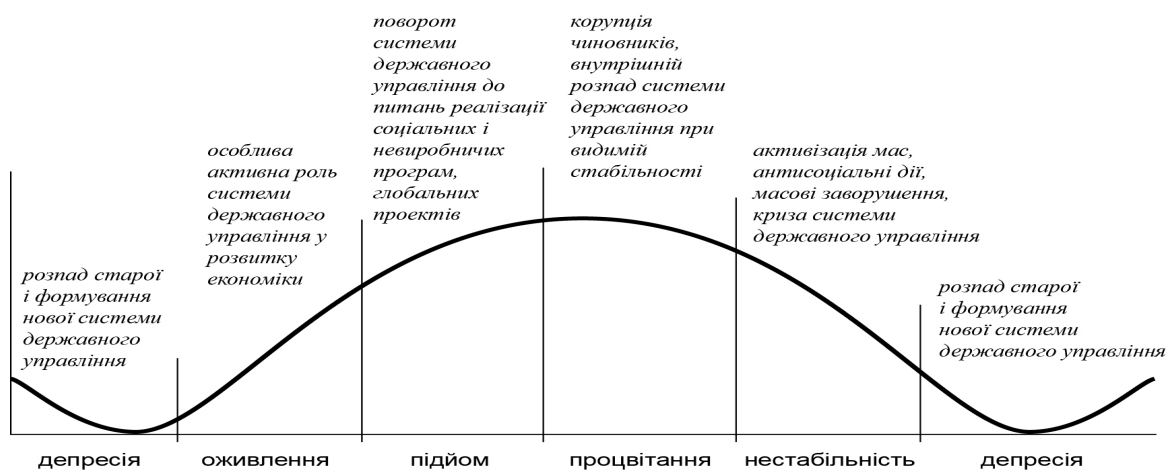


Рис. 1.1. Схема взаємодії системи публічного управління та економічних циклів

Підсумуємо які можна зробити висновки щодо особливостей взаємодії в рамках “довгої хвилі” техніко-економічної та соціально-політичної систем в Україні.

Разом з іншими країнами СРСР Україна протягом 1970-х рр. накопичувала технологічну і соціальну відсталість. Надприбутки торгівлі газом та нафтою зробили “нецікавими” будь-які зміни та нововведення як у промисловості, так і в суспільстві. Така відсталість стала очевидною у середини 1980-х рр. і розпочалась “розбудова”, що завершилась розпадом Радянського Союзу і великими негараздами роздрібнених економік. Яскраві політичні зміни не змінили технологічну базу виробництва і 90-ті роки ХХ ст. пройшли в Україні, як і в інших країнах, в умовах глибокої стагнації [157]. При цьому і політична система не робила позитивних кроків назустріч економіці, яка не завдяки, а всупереч політичним і соціальним заворушенням поступово переходила на ринкові механізми функціонування. У 2000-х рр. економічне зростання в Україні проходило на фоні світового підйому ділової активності. Між тим політична нестабільність зупиняла значні зарубіжні інвестиції та модернізацію українських виробництв. Деякі позитивні приклади в цілому не змінили картини економічного відставання України не тільки від світових лідерів, але й країн Східної Європи. Саме звідти прийшла ідея про те, що саме євроінтеграція

вирішить усі проблеми і в першу чергу швидко підніме рівень життя пересічних громадян.

Так чи інакше населення країни за роки нехай невеликого, але зростання, отримало деякі накопичення і в соціумі стала актуальною потреба подолання відставання і в тому числі у рівні життя більшості активних громадян. Межі можливого почали розширюватись. Підприємці стали шукати спільну стратегію і висувати спільні вимоги. Між тим політична система не спромоглась адекватно відповісти на вимоги часу, держава в цих умовах не стала стримуючим фактором соціального розшарування, задеклароване державно-приватне партнерство перетворилось на уявне зростання великого капіталу з державною владою.

Світовий цикл “довгої хвилі”, переживши чергову 11-річну кризу у 2008-2009 рр., увійшов у фазу нестабільності. Як уже зазначалося вище, саме у цій фазі, що передує глибокій структурній кризі, починаються зміни у масовій свідомості у бік розширення уявлень про межі допустимого та проявів девіантної поведінки у суспільстві.

Україна не єдина країна, в якій на цей час відбуваються політичні і соціальні протистояння. На фоні глобального передчуття довгої структурної кризи усієї світової системи, соціально-політична нестабільність в Україні представляється такою, що має об’єктивні причини. Аналогічні події в Африці, Південно-Східній Азії, на Близькому Сході не носять такого гострого окрасу для європейської спільноти, як події в Україні, оскільки йдеться про майбутнє потенційного члена Євросоюзу.

Це майбутнє буде залежати від можливості встановити новий порядок взаємодії держави з бізнесом та громадянським суспільством, дійти політичної стабільності та забезпечити на її основі зарубіжні інвестиції для докорінної модернізації української економіки. Відсутність у суспільстві порозуміння щодо майбутніх змін і кроків влади, які б підтримала переважна більшість громадян, призведуть до консервації відсталості і подальших соціальних катаклізм.

До того часу, коли прийде нова фаза “довгої хвилі” та почнеться чергова “Велика депресія”, є 12-15 років. До того часу можуть відбутися і світова війна, і глибокі порушення міжнародної фінансової системи, суттєві зміни у геополітичних реаліях і зміни серед країн-світових лідерів. Усе це буде мати значення для модернізації України, але будь-що не замінить можливості реалізувати внутрішні потенції суспільства, яке має значні інноваційні та природні ресурси [33, с. 49].

Досягнення сучасної методології науки дають можливість по-новому поглянути на роль держави у процесах самоорганізації суспільства, визначити особливості застосування синергетичної моделі публічного управління у сучасному українському суспільстві. Важливою для подальшого успішного розвитку країни є постійна діагностика соціально-політичного середовища, яка вимагає залучення в науку і практику державних реформ синергетичних підходів, розробки та постійного коригування синергетичної моделі публічного управління. Така парадигма виходить із того, що інноваційність публічного управління та його здатність до здійснення реформ припускають здатність і вміння органів державної влади, з одного боку, направляти процеси, що відбуваються в країні, у соціально-конструктивне русло, з іншого – структурно і функціонально перебудовуватися адекватно реальним і прогнозованим викликам суспільства та світу, що постійно змінюються.

Останнім часом соціально-гуманітарні науки слідом за природними зіткнулись із тим, що світоглядні та методологічні орієнтири минулого багато в чому втрачають свій сенс та потребують коригування. Відношення до розвитку суспільства та ролі держави в ньому не є винятком. Наукові досягнення останнього часу все частіше свідчать про зміни, здавалося б, усталених істин. У суспільстві відзначаються криза основ, зростання сумнівів, радикалізація настроїв, поширення невизначеності – усі ці порушення рівноваги у соціумі стали предметом сучасних досліджень і потребують відповідної методологічної бази. У цьому зв'язку іде становлення нових підходів та шляхів щодо подальших

пошуків перспективних напрямків розвитку суспільства, з'являються нові моделі взаємовідносин між соціально-політичними акторами.

Одним із перспективних напрямків роботи у цьому є становлення та зміцнення позицій синергетики у застосуванні до соціальних процесів [190; 215]. Відомо, що вона постулює співіснування порядку і хаосу, самоорганізації і дисипації, еволюційних процесів поряд із біфуркаційними фазами розвитку. Не буде перебільшенням сказати, що всі ці ознаки наочно проявляються в усіх сферах життя українського суспільства і потребують нової синергетичної моделі публічного управління, від якої значною мірою залежатиме подальший розвиток країни – або дисипація та розпад, або новітня форма самоорганізації та новий порядок на кшталт європейського зразка.

В основі синергетичного підходу лежить уявлення про те, що Всесвіт інтегрує в собі невпорядкованість, нестабільність, сталу неврівноважність, нелінійність, незворотність процесів та явищ різноманітної природи [160]. Ці характеристики буття досить довго не враховувались та нехтувались науковцями при аналізі соціальних явищ. Навіть сьогодні, в умовах глобальних цивілізаційних перетворень, вони досконало не з'ясовані та потребують методологічного узагальнення й осмислення. Подальше освоєння синергетичних парадигм дозволить відійти від однозначної визначеності реальності, відмовитись від жорстких принципів класичної науки – простоти, лінійності, статичності. Слід визнати, що абсолютизація в соціально-гуманітарних наукових дослідженнях лише редукаціоністсько-аналітичного підходу приводила до врахування лише однієї сторони соціальної дійсності, ігнорування її неоднозначності і складності. Це, врешті-решт, призвело до відставання науки від реальності, зокрема теорії публічного управління, що негативно впливає і на саму практику діяльності державних органів. Тож класичні методологічні підходи сьогодні демонструють свою обмеженість та недостатню ефективність щодо аналізу, насамперед соціальних процесів та явищ.

На цьому фоні підвищується інтерес до сучасних інформаційних, системно-структурних, глобалізаційних концепцій, які в змозі оновити застарілі парадигми й вивести соціально-гуманітарні науки з кризи. Такою загальною концепцією є синергетика, по відношенню до суспільства –соціосинергетика, у рамках якої активно розвивається теорія самоорганізації. Можна говорити про те, що під впливом синергетики сьогодні здійснюється глибока та масштабна за своїм характером революція в науковому мисленні, яка поглиблює інтердисциплінарність та взаємопроникнення методів в усіх галузях наукового пошуку, в тому числі соціогуманітарного, що відображає сутність сучасного етапу постнекласичної науки.

Вирішальну роль у цьому процесі відіграють ідеї глобального еволюціонізму та побудова на цій основі загальнонаукової картини розвитку людства. Створенню такої картини світу сприяють багато важливих наукових результатів синергетики, пов'язаних із виникненням нових уявлень про конструктивну роль хаосу в еволюції, про механізми самоорганізації, про зв'язок хаосу на мікрорівні з еволюцією структур на макрорівні, про засоби конструювання еволюційного цілого [199]. Їх детальний аналіз дозволяє дослідити єдність еволюційних процесів на всіх рівнях організації суспільства, роль і можливості держави в цих процесах [154].

Взагалі сутність синергетичного підходу полягає у дослідженні процесів самоорганізації та становлення нових упорядкованих структур. Предметом синергетики є механізми спонтанного формування і збереження складних систем, зокрема тих, які перебувають у стані стійкої нерівноваги із зовнішнім середовищем. Таким чином, у сферу синергетики потрапляють нелінійні ефекти еволюції систем будь-якого типу, кризи й біфуркації – нестійкі фази існування, які передбачають множинність сценаріїв подальшого розвитку.

Синергетична модель у застосуванні до проблем публічного управління звісно має певні особливості, втім як і для інших суспільних явищ. Із позицій синергетичного підходу неможливо традиційними детерміністськими методами

вивчати розвиток такої складно організованої системи, якою є суспільство. Зазвичай нестійкість соціально-політичної системи розглядається як перешкода, що потребує обов'язкового подолання, а жорсткі причинно-наслідкові зв'язки поступального розвитку визначаються їх лінійним характером.

Із такої точки зору сучасне визначається минулим, а майбутнє – сучасним. Синергетичний підхід, що передбачає ймовірнісне бачення світу, базується на дослідженні нелінійних систем. Образ суспільства постає як сукупність нелінійних процесів, які включають багатоваріантність, альтернативність шляхів еволюції та її незворотність.

Також складовою частиною синергетичного світогляду є уявлення про дисипативні (нестійкі, слабоорганізовані) складні системи. Їх суть полягає в тому, що стан нерівноваги систем спричиняє порядок та безпорядок, які тісно поєднані між собою. Нерівноважні системи забезпечують можливість виникнення унікальних і неочікуваних подій. У них час стає невід'ємною константою еволюції, оскільки в нелінійних системах у будь-який момент може виникнути новий тип рішення, який не зводиться до попереднього. Соціосинергетика таким чином демонструє, що хаос може розглядатися як чинник творення, конструктивний механізм еволюції, з якого саме і з'являється нова самоорганізована суспільна система [120].

На наш погляд, застосування такого соціосинергетичного підходу до аналізу самоорганізації соціальних систем є продуктивним. Комплекс синергетичних категорій щодо моделі самоорганізації у суспільстві і ролі публічного управління в ньому допомагає по-новому осмислити традиційні проблеми публічного управління та політичної історії, розкриваючи при цьому маловідомі та неочевидні причинні залежності. Крім того, соціосинергетика як теорія самоорганізації дає ключ до розуміння не лише механізмів нестабільності, а й механізмів стійкості складних систем.

Головною особливістю соціосинергетичного підходу до аналізу суспільних явищ є протиставлення причинно-наслідковим зв'язкам взаємодії та

інновації. Саме вони є основними чинниками змін у соціумі. Перед тим як перейти безпосередньо до питань аналізу синергетичної моделі публічного управління, зробимо два зауваження.

По-перше, значимість тенденціям розвитку суспільства надають саме ті вектори руху, що складаються знизу, на рівні особистостей і груп, а не адміністративний вплив згори, який гвалтує реальність і заводить функціонування соціальних систем у безвихідь. По-друге, дуже важливо враховувати такий загальновідомий, але, між тим, такий, що часто ігнорується, тезис, що інтереси, прагнення, дії окремих осіб і, особливо, груп впливу є різноманітними. Обмеження цієї різноманітності спектра політичних позицій і практичних дій призводить до деформації природного напрямку розвитку суспільства як системи. Визначення та врахування цієї різноманітності у діяльності держави і дає можливість прогнозувати подальші вектори розвитку суспільства.

Синергетика вивчає процеси самоорганізації, саморозвитку у відкритих (і протилежні процеси – у замкнутих) системах. Суспільство постає як нелінійна система, що визначається інтегруючим системоутворюючим фактором. Роль цього фактора в різних системах можуть грати неоднакові підсистеми, у тому числі далеко не завжди економічна сфера. Багато що залежить від реакції соціуму на виклик “зовнішнього середовища” і динаміки внутрішніх процесів. Реакція соціуму спрямована на досягнення максимально корисного результату в рамках відповідних ціннісних орієнтацій. Цей результат можна розуміти як ефективність системи. Будучи інтегральним параметром системи, ефективність виступає мірою динаміки соціальної ентропії і негентропії [32, с. 121].

Державне управління реагуванням соціуму на зміну зовнішніх і внутрішніх умов в ідеалі зводиться до пошуку “резонансних зон”, де величина результату визначається не силою впливу, а узгодженістю його з внутрішніми властивостями системи. Розвиток соціуму як нелінійної системи, чутливої до зовнішніх і внутрішніх збуджень, описується через дві моделі: еволюційну та

біфуркаційну. Еволюційна модель характеризується дією різноманітних детермінацій.

Вони не зводяться тільки до причинно-наслідкових зв'язків та включають у себе також функціональні, цільові, кореляційні, системні та інші види детермінацій. Відмінною особливістю системи є такі місця, де удар збурюючих впливів дає еволюційній моделі незмінність системної якості, яке визначається через системоутворюючий фактор. Протягом усього етапу еволюційного розвитку цей системоутворюючий фактор проявляє себе як особлива активність специфічного набору підсистем, що відіграють провідну роль у житті суспільства на даному відрізку шляху.

Висновок до розділу 1.

Висвітлення методологічних аспектів дослідження публічного управління в сфері формування партнерських відношень між владою та бізнесом передбачає розгляд питань функціональної системи публічного управління. Серед інших функцій публічного управління виділяється державне регулювання під яким розуміється встановлення загальнообов'язкових вимог та процедур для об'єктів управління і різних суб'єктів права з метою забезпечення громадського порядку, безпеки, рівності учасників економічних відносин, основ демократичної конкурентності, прав і свобод громадян.

В контексті даного дослідження головною рисою публічного регулювання є використання певних методів і способів управління в процесі організації системи публічного управління та її функціонування.

З великої кількості наукових підходів до аналізу систем публічного управління взаємодією влади та бізнесу розглянуті ті, що на сьогодні є найбільш визнаними та використовуються при дослідженнях суспільної взаємодії в умовах соціальних перетворень, впливають на систему публічного управління цим процесом. Такими є концепція “індустріальних відносин”, “інструменталістська” концепція, “плюралістична” концепція та “корпоратистська”. Всі вони з різних позицій трактують взаємодію влади та бізнесу. На підставі аналізу цих концепцій, у роботі зроблено висновок, що найбільш адекватною для аналізу взаємодії влади та бізнесу є концепція “корпоратизму”, яка пройшла довгий шлях розвитку і у сучасному вигляді називається “неокорпоратизм”. Вона по своєму вирішує проблему взаємовідносин між бізнесовими та державними структурами, оскільки виникла почасти як критичний відгук на недоліки плюралістичного підходу до посередництва інтересів й має знаходити тотожне відтворення у державному управлінні економікою.

На противагу плюралізму, неокорпоратизм розглядає державу як найважливіший інституціональний елемент відносин між групами інтересів і політикою. Сучасний неокорпоратизм є складною системою представництва

інтересів, складові частини якої організовані в кілька особливих, примусових, неконкурентних, ієрархічно впорядкованих, функціонально різних розрядів, офіційно визнаних або дозволених державою, що наділяє їх монополією на представництво в своїй сфері в обмін на відомий контроль за добром лідерів і артикуляцією вимог, встановлює спеціальні вимоги до системи публічного управління.

Система публічного управління взаємодією влади та бізнесу в умовах соціальних перетворень тісно пов'язана із циклами соціально-економічної та політичної історії будь-якої країни. На Заході вже давно існують концепції про циклічність і періодичності зміни консервативних і ліберальних періодів, враховуються у прогнозуванні як політичної, так і економічної системи капіталізму.

У роботі показано закономірності взаємодії бізнесу (економіки) з публічною владою (політикою) на основі теорії “довгих хвиль” М. Кондратьєва, досліджено вплив циклічних явищ в економіці на відповідні зміни у соціально-політичному розвитку країни, на що має реагувати система публічного управління. Зокрема це стосується виникнення масових рухів, революцій, масових виступів та різних форм девіантної поведінки. З'ясовано, що “сплески класової боротьби” корелюються з періодизацією довгої хвилі, вони відповідають початковим періодам фаз нестабільності. Триваючи 5–10 років, ці періоди характеризуються суперечливими тенденціями руху економічних показників і, одночасно, порушеннями нормального функціонування всієї суспільної системи.

Проведений аналіз дозволив удосконалити періодизацію циклів “довгої хвилі” щодо їх прояву в Україні, обґрунтувати співвідношення коротко та середньострокових циклів в умовах соціальних перетворень. Наведена періодизація “довгої хвилі” відображає взаємозв'язок системи публічного управління з економічною системою, що дозволяє здійснювати соціальне прогнозування у державному управлінні, враховувати об'єктивні чинники, що

обумовлюють позитивний або негативний вплив системи державного управління на економічний та соціально-політичний розвиток країни.

Наведена у роботі періодизація “довгої хвилі” відображає взаємозв'язок системи публічного управління з економічною системою, що дозволяє здійснювати соціальне прогнозування у державному управлінні економічною сферою.

Нові можливості для науковців відкриває синергетика. На цій основі у роботі запропоновано синергетичну модель впливу публічного управління на формування партнерських відносин між владою та бізнесом в умовах соціальних перетворень в Україні. У дослідженні показано важливість для подальшого успішного розвитку країни постійної діагностики соціально-політичного середовища, яка вимагає залучення в науку і практику державних управління синергетичних підходів, розробки та постійного коригування синергетичної моделі публічного управління. Така парадигма виходить з того, що інноваційність публічного управління та його здатність до здійснення реформ припускають здатність і вміння органів державної влади, з одного боку, направляти процеси, що відбуваються в країні, у соціально-конструктивне русло, з іншого – структурно і функціонально перебудовуватися адекватно реальним і прогнозованим викликам суспільства та світу, що постійно змінюються.

Синергетична модель у застосуванні до проблем публічного управління звісно має певні особливості, втім як і для інших суспільних явищ. З позицій синергетичного підходу неможливо традиційними детерміністськими методами вивчати розвиток такої складноорганізованої системи, якою є суспільство. Зазвичай нестійкість соціально-політичної системи розглядається як перешкода, що потребує обов'язкового подолання, а жорсткі причинно-наслідкові зв'язки поступального розвитку визначаються їхнім лінійним характером.

РОЗДІЛ 2.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ БІЗНЕСОМ ТА ВЛАДОЮ В КРАЇНАХ РОЗВИНЕНОЇ ДЕМОКРАТІЇ

2.1. Трансформація системи публічного управління формуванням партнерських взаємовідносин між владою та бізнесом у країнах розвиненої демократії

Питання про співвідношення ринкових сил і публічного регулювання було і залишається одним з найбільш актуальних для суспільств, що трансформуються. Втім, воно виявилось актуальним не тільки для країн, що недавно стали на шлях ринкових перетворень, але й для країн із міцними ринковими структурами, непорушними інститутами приватної власності та розвинутою системою публічного регулювання. Як зазначалось вище, розвиток суспільства свідчить про циклічне чергування періодів пожвавлення ринкового конкурентного механізму з періодами посилення публічного регулювання економіки. Відповідно й на авансцену економічної політики виходили то концепції, що проповідували посилення ролі держави в економічних процесах (насамперед кейнсіанство, що панувало і в економічній теорії, і в практиці господарського регулювання протягом багатьох десятиліть минулого століття), то концепції, що роблять ставку на ринкові сили в економіці, на підприємництво й на підтримку державою цих сил (монетаризм, неолібералізм). В Україні, де в процесі трансформації суспільної системи йде боротьба між цими двома напрямками, досвід розвинутих країн є актуальним для формування свого “мінливого балансу” взаємовідносин влади та бізнесу [62].

Існує багато теорій, що пояснюють зростання або зменшення публічного втручання в економічне і соціальне життя розвинутих країн. Зазвичай їх групують за декількома напрямками.

Перша група теорій поєднує зростання ролі держави з викликами соціального середовища, тобто технічним прогресом, демографічними зрушеннями, змінами в економічній системі. Як відзначав один із провідних представників цієї школи американський економіст М. Олсон, ґрунтуючись на такому погляді, розвиток ідеї “держави загального добробуту” і спроби її практичної реалізації були необхідною відповіддю на виклики часу [350, р. 73]. Дійсно, демографічні зрушення (збільшення населення, урбанізація) вимагали посилення соціальної політики, надання державних послуг охорони здоров’я, регулювання життя в містах, охорони навколишнього середовища. Технологічні зрушення усіх типів змусили державу збільшити інвестиції в сферу освіти й науки, патентної діяльності і т. ін.

Друга група, не заперечуючи ролі соціального середовища, пояснює посилення ролі держави впливом внутрішніх політичних процесів. Прихильники цієї школи підкреслюють, зокрема, роль політичної культури і змін у поглядах на законність та обґрунтованість державних функцій і дій. Вони відзначають величезну роль законодавства, яке неминуче приводить до посилення ролі держави як виразника й координатора інтересів різних суспільних груп. Сюди ж можна віднести і політичний вплив різних соціально-економічних поглядів, що сповідуються групами інтересів, політичними партіями, профспілками, громадськими організаціями тощо.

Не заперечуючи чередування періодів переважання тієї чи іншої концепції, слід визнати, що в цілому домінуючою тенденцією минулого століття було посилення ролі держави в економіці, засноване на поглядах кейнсіанської економічної школи. Такі напрямки втручання держави, як підтримка певних стандартів рівня життя для незаможних верств, особливо пенсіонерів, інвалідів, сиріт, а також гарантій прав національних меншин, визнавалися необхідними повсюдно. Протягом принаймні 40 років після “Великої депресії” активна участь держави в економічному житті трактувалася більшістю вчених як необхідний і вже вбудований у систему елемент суспільного розвитку. Навіть у США,

незважаючи на традиційно негативне ставлення американців до втручання держави в економіку та безумовну прихильність принципам вільного підприємництва, багато людей стали сприймати активне регулююче втручання держави в суспільно-політичні процеси як даність і необхідність. Держава проводила все більш активну макроекономічну політику, причому як непрямыми заходами, так і нерідко заходами прямого адміністративного характеру. Проголошене президентом Л. Джонсоном завдання побудови “великого суспільства”, по суті, мало чим відрізнялось від патерналістських державних програм у соціалістичних країнах. Сукупні витрати держави у відсотковому відношенні до ВВП у більшості розвинених країн досягли до кінця 70-х рр. ХХ ст. величезних розмірів [33, с. 14].

Разом із тим багато науковців та політиків вже тоді бачили явну неефективність ряду державних програм у соціально-економічній сфері. У результаті для консервативних, ринково-орієнтованих економістів і політиків це був не тільки інтелектуальний виклик, але й виклик політичний, пов’язаний з подоланням настроїв у суспільстві на користь патерналістської ролі держави. Приблизно від початку 80-х рр. ХХ ст. стало очевидним, що економічна роль держави у ринковій економіці має свої межі, а саме: свою нішу, де активна діяльність держави дійсно дає максимальний ефект. Усе більш очевидним ставало те, що державне втручання не повинно пригнічувати самі основи ринкового механізму, конкуренцію, самостійність товаровиробників, порушувати економічні й соціально виправдані пропорції між нагромадженням і споживанням.

Питання ставилося в такий спосіб: яке оптимальне, з погляду інтересів економіки й суспільства, співвідношення між державним і приватним секторами економіки? Яка роль і, головне, який вектор відповідальності держави у сучасній економіці й суспільстві? Ці, здавалося б, суголубо теоретичні питання продовжують залишатися предметом гострих політичних суперечок і наукових

дискусій і в ХХІ ст. Такі дебати помітно загострилися під впливом ряду обставин, що стали вже факторами історії.

По-перше, після тривалого панування уявлень про економічну і соціальну роль держави на початку 80-х рр. ХХ ст. відбувся різкий відхід від продержавної орієнтації як у теорії, так і на практиці. По-друге, приватизаційний бум, що почався в 80-ті рр. ХХ ст. практично в усіх розвинених країнах, виявився не настільки успішним і послідовним, як цього очікували багато прихильників тотального роздержавлення економіки. По-третє, крах світового соціалізму й виникнення феномена перехідних економік ще більше актуалізував дану проблематику, насамперед з точки зору визначення ролі держави, а також масштабів і темпів приватизації.

Важливу роль у теоретичному обґрунтуванні необхідності приватизації і обмеження соціально-економічних функцій держави відіграла класична робота М. Фрідмена “Капіталізм, свобода і демократія”. У даній роботі М. Фрідмен, доводячи неефективну й неконструктивну роль держави в економіці, висунув кілька ключових тез. Зокрема, він провів аналогію між державою і приватними монополіями, показавши їх однаковий негативний вплив на економічний розвиток.

Інша важлива теза цього вченого стосувалась твердження про те, що державне економічне регулювання носить, як правило, антиспоживчий характер. Це пов’язане, на думку Фрідмена, з тим, що законодавство й відповідні соціально-економічні програми держави ухвалюються, в основному, під впливом великого капіталу і в його інтересах, що послаблює конкуренцію на ринку і від чого, в кінцевому підсумку, страждає споживач. У роботі також показувалась відмінність між соціальною відповідальністю держави і механізмом реалізації цієї відповідальності. Так, визнаючи особливу природу “суспільних благ” і відповідальність держави за їх забезпечення, Фрідмен наголошує на тому, що держава повинна реалізовувати свої зобов’язання за допомогою приватних інститутів через ринкові механізми [198, р. 133-135]

Ідеї Фрідмена отримали великий резонанс і були з інтересом зустрінуті громадськістю, тим більше, що концепція й практика “держави загального добробуту” все більше демонстрували свою низьку ефективність. Величезні витрати держави на соціальні цілі ставали все більш обтяжливими для національної економіки й публічного бюджету. Тому в 90-ті рр. ХХ ст. теоретичні заяви М. Фрідмена почали більш доброзичливо сприйматися громадськістю та втілюватись у практику.

Теоретики-економісти і досі сперечаються з приводу питання: як слід трактувати масовану інтервенцію держави в соціально-економічну сферу починаючи із 30-х рр. минулого століття – як прагматичну і вимушену реакцію на “Велику депресію” і на недосконалість ринку, що проявилися, або як необхідну складову об’єктивного циклічного процесу розвитку суспільних інститутів і продуктивних сил?

Ще один науковий напрямок пов’язує посилення ролі держави з її функцією забезпечення економічного розвитку. Так, американський історик економіки О. Гершенкорн відзначав, що ті країни, які пізніше стали на шлях індустріалізації або інших великомасштабних технологічних і економічних перетворень, мають, як правило, ширший державний сектор і розвиненіше державне регулювання економіки. У цих випадках держава виступає свого роду локомотивом економічних перетворень, акумулюючи цілеспрямовані зусилля на технічне переоснащення галузей, наукових програм, збільшення інвестицій, структурну політику [203, р. 85-86].

Такий шлях пройшли післявоєнні Франція й Німеччина, Японія і, певна річ, СРСР та країни соціалістичного табору. Ці приклади, на наш погляд, підтверджують тезу про недосконалість ринку: досягти швидких технологічних перетворень іноді вдається набагато скоріше за допомогою держави, ніж за допомогою лише “невидимої руки” ринку. Тому деякі теоретики обґрунтовують розширення функцій держави її внутрішньою природою і внутрішньою динамікою розвитку. Як і будь-яка організація, держава в особі своїх інститутів

схильна до самовідтворення й контролю і не схильна до самообмеження. Прихильники цієї теорії трактують державу як свого роду монополію, поведінка якої багато в чому схожа з поведінкою будь-якої іншої монополії на ринку. До цього слід додати соціально-психологічні мотиви тих, хто працює у державному секторі: політики, щоб бути вибраними, обіцяють додаткові витрати на різні програми, чиновники, зі свого боку, прагнуть підвищити статус свого відомства і в такий спосіб свій власний статус, збільшити свої зарплати, розширити привілеї та ін. Це неминуче призводить до примноження числа державних структур та їх функцій.

Усі вище зазначені теорії, доповнюючи одна одну, в основному представляють сукупну картину факторів, що визначають динаміку ролі держави у сучасному суспільстві й економіці. Разом із тим, незважаючи на всі відмінності, ці теорії, так чи інакше, виходять із презумпції розширення державних функцій і ролі держави в економіці й суспільстві в принципі, тобто виходячи з універсальності характеру цього процесу в різних країнах.

Поворот на рубежі 1980-х рр. від етатистських теорій і практики до неоліберальних теорій економіки й ринку, нова хвиля приватизації у більшості розвинених країн дозволяє інакше поглянути на місце та роль держави в економіці, на конкретні умови й кордони публічного втручання. Більш коректно говорити про роль і кордони держави в економіці й суспільстві не взагалі, а виходячи із конкретної соціально-економічної і політичної ситуації в тій чи іншій країні, її традицій, суспільних очікувань, що переважають у політичних настроях, а також враховуючи виклики, що стоять перед країною. Безсумнівно, що помітну роль при цьому відіграє розстановка соціально-політичних сил. Якщо, скажімо, ті політичні сили й економічні групи, що стоять за ними і одержують переваги від перерозподільчої функції держави, втрачають вплив у суспільстві, то роль держави буде зменшуватися. Таким чином, базовий фактор, що часто відіграє важливу роль у визначенні масштабів публічного втручання, пов'язаний із недостатнім врахуванням конкретних умов і невиправданою

впевненістю в універсальності та неминучості розширення функцій держави. Історія надає багато прикладів коли держава, виконавши важливу функцію, наприклад прискорювача економічного розвитку, опинялась у полоні власного успіху й переставала враховувати, що витрати публічного втручання, з економічної точки зору, починають переважувати переваги публічного перерозподілу національного продукту на користь окремих соціальних груп. Яскравим прикладом такої ситуації є СРСР, свого часу США, Китай, Франція, Греція.

Якщо розширення функцій держави бажане для суспільства і продиктоване необхідністю задоволення викликів зовнішнього соціального середовища, демократичними вимогами різних груп населення, необхідністю надання всім суспільних благ, які не забезпечує приватний сектор, то посилення ролі держави буде мати вагомі підстави. Якщо ж розширення функцій держави деформує здатність суспільства до нововведень і економічного зростання, якщо держава прагне підтримувати окремих представників економічної і політичної еліти на шкоду суспільству, якщо вона починає функціонувати як якась самодостатня структура у своїх власних інтересах, тоді діяльність державних інститутів завдає прямої шкоди суспільству і розширення їх функцій небажане.

Наприклад, до рубежу 1980-х рр. США прийшли саме з таким багажем державних функцій, і саме тому відбулася свого роду неоліберальна (за американською термінологією – консервативна) революція, яка у своїх основних проявах була підтримана у 90-х рр. ХХ ст. не тільки республіканцями, але й демократами, що говорить про явне зближення соціально-економічної політики демократів і республіканців.

За останні кілька десятиліть у США державний сектор економіки зазнає суттєвих змін. Спостерігається зниження частки державних витрат в економічному зростанні, що пов'язане, з одного боку, з посиленням ринкових сил в економіці, з натиском на всебічний розвиток і заохочення підприємництва, з іншого – з факторами геополітичного плану, тобто із закінченням “холодної

війни”, можливістю зменшення витрат на військові потреби. При цьому державний сектор у США, з точки зору галузевої структури, концентрується нині винятково в інфраструктурних галузях (транспортна мережа – мости, дороги, трубопроводи; окремі сектори енергетики – атомні електростанції; наука, передусім фундаментальна; а також галузі, що забезпечують відтворення робочої сили – освіта і охорона здоров’я).

Виходячи із досвіду США та інших розвинених країн можна виділити кілька напрямків публічного втручання в економіку, які з тими або іншими застереженнями схвалюються всіма основними напрямками економічної думки. Серед них:

- емісія грошей і грошове регулювання як безумовна прерогатива держави;
- створення й підтримка правової бази ринкових відносин, включаючи законодавчий захист приватної власності та прав споживачів;
- підтримка конкурентного середовища і заходи, спрямовані на недопущення монополізації економіки;
- забезпечення так званих “суспільних благ”, включаючи освіту, правоохоронні функції і т. ін.;
- мінімізація негативних побічних ефектів від ринкової діяльності, зокрема, охорону навколишнього середовища;
- подолання надмірної диференціації в суспільстві, підтримка соціально вразливих груп населення.

Усе більш важливою функцією держави стає її роль у виробленні й реалізації національних пріоритетів, у тому числі в соціально-економічній сфері. Хоча держава у розвинених країнах відіграє важливу роль у різних сферах соціально-економічного життя, головним, безсумнівно, є макроекономічне регулювання, здійснюване як через законодавство, що постійно вдосконалюється, так і через відпрацьовані багаторічною практикою механізми непрямого регулювання економічних процесів – грошово-кредитну політику,

податкове й бюджетне регулювання. Важливим регулятором економічної діяльності держави є система державних закупівель, за допомогою якої здійснюється державне споживання товарів і послуг.

Досить показовим щодо цього є приклад США, де вплив держави на економічне життя відбувається також і на регіональному рівні. Мова йде, насамперед, про масштабну підтримку підприємництва, про створення сприятливих умов для залучення підприємств у той або інший штат чи місто. У США налічується 19 тисяч економічних комісій при регіональних і місцевих органах виконавчої влади, які займаються такого роду діяльністю. У цьому ж ряду стоїть створення й функціонування так званих бізнес-інкубаторів. Це, як правило, державні або приватно-державні установи, що здійснюють багатопланову підтримку новостворюваних компаній. Такий бізнес-інкубатор територіально об'єднує нові компанії під одним дахом і сприяє їхньому “виращуванню” і становленню.

У цілому можна констатувати, що роль держави в економіці надзвичайно важлива й багатогранна. Держава, не підмінюючи приватні компанії в сфері виробництва, бере на себе ті суспільно значимі функції, які не приносять швидкого прибутку й без яких загальні умови життя громадян та суспільного відтворення не будуть оптимальними з економічної або соціальної точок зору.

Новітній досвід Західної Європи і США не залишає сумнівів у тому, що основоположним напрямком інституціонального регулювання сфери соціально-економічних відносин останніми десятиліттями, є розробка й впровадження у різних сферах соціальної практики (і підприємницька діяльність тут не виняток) досить розгалуженої системи формальних норм, правил, стандартів та регламентів. Їх розробником і гарантом виконання виступає держава – загальнонаціональні державні органи, а також виниклі внаслідок розвитку інтеграційних процесів наднаціональні структури. Як природна реакція на таку “експансію” держави в економіку (як розробника “правил гри” і “рефері на полі”) виникла необхідність багатосторонньої галузевої саморегуляції економічних

відносин шляхом залучення асоціацій підприємців і об'єднань спеціалістів, а також впровадження ними в реальну практику систем галузевих норм поведінки.

Нормативно-правовий блок державних інститутів по своїй суті більш консервативний, ніж інститути саморегулятивної природи. “Дерегулювання” закону і підзаконної нормотворчості майже завжди виступає конструктивною альтернативою їх рутинній корекції. І в континентальній, і в англо-американській доктрині можемо побачити сценарії “дерегулювання” норм права в порядку своєї кооперації з державними інститутами.

До того ж, екстенсивний розвиток системи формально-правових норм ведення бізнесу не може бути безмежним. У західних країнах експерти з питань регулювання відносин держави й бізнесу, на відміну від східних, не проявляють непотрібної завзятості у пропаганді ідеї “закон суворий, але це закон”, а в основному – вчасно скидають баласт надлишкового регулювання. Вони або зовсім відмовляються від стандартизації в одних сферах господарської діяльності й практики управління компаніями, або погоджуються з тим, що такі стандарти й регламенти встановлюються і впроваджуються самими об'єднаннями бізнесменів. Більше того, держава активно заохочує прямий діалог асоційованого виробника товарів і послуг та асоційованого споживача товарів і послуг, що стосується механізмів гарантування їх якості, вільних від державної “опіки”. Звідси прямий державний інтерес у наявності готових матриць такого роду, на користь яких можна відмовитися від держрегулювання. Тобто впроваджується неокорпоратистська концепція взаємодії влади та бізнесу. Згідно з нею, інституціонально організовані підприємці, а також професіонали, чий спеціалізований послуги, затребувані бізнесом, виступають переконливою демократичною альтернативою нормативної етатизації розвитку країн західної цивілізації.

Як вважає один із провідних спеціалістів у цьому питанні професор Нью-Йоркського університету А. Пшеворські взагалі не існує таких речей, як “держава” або “ринок”. Обидві – інституціональні системи. Насправді існує саме

набір інститутів, які регулюють обмін і ступінь втручання у цей самий обмін. За великим рахунком ідеальної моделі не існує, у кожному випадку будуть свої особливості. На його думку, загальна теорія державної участі в економіці, яка з'явилась у післявоєнній Європі і яка стверджує, що ринок повинен брати на себе те, від чого він може дістати прибуток, а держава повинна брати на себе те, за що не береться ринок, у цілому непогана. Але ця розумна теорія не є методологічною директивою або загальним рецептом [123; 206, с.197-198].

На рубежі століть західне суспільство прийшло до усвідомлення того факту, що сталий розвиток можливий лише на основі якогось балансу між ринком і державним регулюванням. Це проявляється як на рівні соціально-економічних теорій, так і на рівні повсякденної політики. Стало очевидним, що, незважаючи на політичну риторичку в ході передвиборних кампаній, що підкреслює відмінності ліберальних і консервативних цінностей, у реальному житті спостерігається явне зближення соціально-економічної політики демократів і консерваторів. Платформи провідних партій демонструють дивні, з точки зору традицій збіги у підходах щодо багатьох ключових соціально-економічних позицій. Наприклад, у США республіканці відмовилися від багатьох постулатів, що здавалися колись непорушними, орієнтованими на різке зменшення ролі держави в економіці і соціальній сфері, демократи ж взяли на озброєння чимало з концептуального арсеналу республіканців, що особливо проявилось у період президентства Б. Клінтона та Б. Обама, які виступали за ощадливу державу, скорочення бюджетного дефіциту та ін.

Усе це показує тенденцію об'єктивного зближення позицій обох провідних партій, що проявляється щодо головних соціально-економічних пріоритетів у розвитку США. Можна, навіть говорити про формування якоїсь центристської платформи, що виражає інтереси значної більшості населення країни, її політичного істеблішменту. Тому, як вочевидь показала передвиборна боротьба на виборах президента США у 2016 р., електоральна риторика демократів і республіканців концентрувалась не на принципових політичних і

економічних розбіжностях концептуального характеру (хоч такі, як і раніше, декларуються), а на конкретних методах досягнення одних і тих же головних пріоритетів. Таку ж тенденцію можна спостерігати і в провідних країнах Західної Європи – Німеччини та Франції.

Триваюча дискусія у наукових колах різних країн з приводу регулюючої функції держави породжує паралельну дискусію з приводу всеосяжної влади бізнесу. Американський політолог Г. Уїлсон вважає, що сам характер дискусій з приводу влади бізнесу змінився щодо ряду аспектів в останні десятиліття.

По-перше, стало важко підтримувати той аргумент, що бізнес обманює суспільство тим, що його домінування приймається через третю особу – “владу”. Зрозуміло, бізнес використовує свої широкі ресурси, як це роблять усі групи інтересів, які собі можуть дозволити це зробити, з метою створення сприятливого іміджу в очах суспільства за допомогою реклами, так і перед елітою суспільства за допомогою розумного розподілу дотацій (видачі стипендій, грантів і т. ін.). Другим аргументом щодо всеосяжної влади бізнесу є ствердження того, що бізнес – це не просто звичайна група інтересів. Ця група має високий рівень впливу на державу, що є продовженням його структурного становища у суспільстві. Фінансування виборчих кампаній, структурна влада є тими перевагами, які дозволяють бізнесу бути більш впливовою групою інтересів, ніж ті, які цього не мають. Між тим, треба зауважити, що це лише один із рівнів влади, а не абсолютна влада. Великі інвестиції в ході виборчих кампаній не завжди забезпечують абсолютну політичну перемогу і структурна влада бізнесу не завжди виявляється вирішальною [387, р.103-105] .

Довгий час у наукових колах мова йшла про те, що бізнес має певний рівень влади просто в силу своєї позиції у структурі суспільства. Ця ідея оформилась у цілий науковий напрямок завдяки публікації книги Ч. Ліндблома “Політика і ринки” [337]. Дійсно, важко уявити, що хто-небудь сьогодні щиро вважає, що бізнес є лише однією із груп інтересів, яка має рівні з іншими можливості впливу на політику. Між тим, незважаючи на визнання явно більшої

політичної ваги бізнесу в порівнянні з більшістю інших груп інтересів, усе більший сумнів висловлюється з приводу того, що бізнес може покладатися винятково на своє привілейоване становище.

Як відомо, марксистичні дотримувалися точки зору, що держава була нічим іншим, як виконавчим комітетом буржуазії, який, безумовно, обслуговував інтереси бізнесу. Однак структура державної влади у розвинених країнах Заходу все ж таки лише невеликою мірою відповідає й підходить під таке визначення. Мільярди доларів, які бізнес витрачає на політику лобіювання, пожертвування на кампанії, фінансування політичних фондів і партій і т. ін., є тим доказом, що сам бізнес не може покладатися на своє привілейоване становище і не почуває себе впевнено настільки, щоб ігнорувати практичну політику. Існування таких організацій, як Комітет політичних дій у США, торгових асоціацій і впливових організацій бізнесу доводить той факт, що керівники великого бізнесу вважають, що політична активність бізнесу вкрай необхідна.

Таким чином, у західному суспільстві влада бізнесу не є визначеною або безумовною. Не можна стверджувати, що будь-яка із моделей взаємовідносин бізнесу і влади приводить або не приводить до результативного домінування бізнесу і що бізнес однозначно є більш сильною структурою, ніж держава або інші групи інтересів. Умови відрізняються не тільки між країнами, але й всередині них. Неможливо стверджувати, що бізнес має всі шанси виграти, а опоненти приречені програти, особливо в умовах глобалізації. У бізнесу також немає достатніх підстав вважати, що після того, як соціалізм у Східній Європі відступив, він абсолютно захищений від нових політичних викликів.

Відносини бізнесу й держави мають різні форми, але можемо стверджувати, що існують деякі загальні принципи цих взаємин, які діють у розвинутих демократичних країнах. До них можна віднести наступні:

– держава визначає правові рамки, в яких здійснюється ділова активність. Незважаючи на те, що багато й легко говориться про “вільний ринок”, насправді він ґрунтується не тільки на угодах між індивідуумами або корпораціями, але й

на правовій базі законів і підзаконних актів, які дають подібним угодам надійність;

– держава накладає обмеження на ринкові відносини. Жодне суспільство не залишає всього на відкуп ринку, хоч кількість і масштаб обмежень суттєво відрізняються залежно від країни;

– держава виступає в ролі найбільш великого споживача, про що свідчить відсоток ВВП, контрольований ним;

– держава захищає інтереси своїх компаній за рубежом. У крайніх випадках компанії можуть звертатися по допомогу до держави для того, щоб їхня власність не була експропрійована без компенсації, щоб їхній бізнес не був націоналізований, а у випадку з банками кредити повернуті. У більш сприятливих умовах вони покладаються на захист їхніх інтересів урядом під час торговельних переговорів;

– держава повинна зберігати розумні економічні умови, під якими звичайно мається на увазі допустимий рівень інфляції та безробіття. Зі свого боку бізнес виступає як важливий постачальник ресурсів для держави, насамперед податкових надходжень.

2.2. Особливості публічного управління взаємодією влади та груп інтересів в умовах некорпоратистської моделі

Система взаємодії держави та бізнесу в різних країнах функціонує по-різному. Незважаючи на те, що мова йде про країни з розвинутими ринками, список відмінностей досить довгий. Ці відмінності породжуються такими факторами, як історичний характер відносин між суспільством і державою, традиції вирішення ділових конфліктів, економічна поведінка населення, рівень політичної культури, розподіл ресурсів між різними інститутами. Певне співвідношення даних характеристик і способи взаємодії у суспільстві становлять основу розуміння взаємодії бізнесу та публічної влади.

Як уже зазначалося вище, в сучасній капіталістичній економіці діють дві досить відмінні одна від одної моделі взаємодії бізнесу та держави: плюралістична й некорпоратистська, і жодна з них не діє в чистому вигляді. Існуючі у світі конкретні економіки найчастіше являють собою якусь мішанину і переплетення обох моделей. Однак в усіх випадках можна простежити перевагу однієї моделі над іншою.

Плюралістична модель методологічно виходить із того, що частини суспільної системи перебувають у координаційній залежності, а значить виключається домінантна роль якоїсь однієї частини цілісної системи. Сукупне відтворення цілісного життя суспільства можливе лише при участі в ньому всіх типів і видів суспільного виробництва, що не виключає наявності субординаційних зв'язків між ними. Однак саме матеріальне виробництво створює життєзабезпечуючі продукти, від яких залежить не тільки функціонування суспільства, але й фізичне виживання кожного конкретного індивіда. Отже, всі інші види суспільного виробництва повинні служити засобом його оптимізації та подальшого розвитку. Таким чином, для плюралістичної моделі характерна діяльність держави в інтересах усього капіталістичного класу. Завдяки фактичній рівновіддаленості від основних фінансово-економічних груп,

держава може діяти в інтересах системи в цілому, забезпечуючи її стабільність, можливість перебувати у відносній рівновазі. Якщо система відхиляється від рівноваги й потрапляє в кризову смугу, держава коригує виникаючі перекоси, навіть якщо це суперечить інтересам окремих груп монополістичної еліти й повертає економіку в сферу відносної стабільності [95].

Плюралістична модель взаємодії бізнесу та держави базується на англо-американській традиції, що сформувалась у контексті наступних культурно-історичних особливостей:

- індивідуалізм як переважаючий принцип соціально-економічної поведінки основної частини населення. Значній більшості економічно активного населення Великобританії та особливо США властива орієнтація на особистий успіх, буквально “культ успіху”, насамперед у бізнесі, і високий ступінь готовності взяти на себе серйозні ризики, пов’язані з досягненням успіху і високого особистого рівня матеріального добробуту;

- конкуренція розглядається як неодмінна умова і рушійна сила розвитку. Основою ділової етики й системи регулювання вважається створення умов для конкуренції всіх економічних агентів, а сама конкуренція розглядається, як базисний принцип економічного розвитку і спроби її обмежити сприймаються як замах на “американську мрію”, принцип “рівних можливостей для всіх”;

- незважаючи на підвищену за останні десятиліття увагу до соціальної відповідальності бізнесу, прибуток розглядається як основний показник його успішності, переважаючи всі інші;

- держава традиційно розглядається як зовнішня сила, роль якої полягає у виробленні, разом з бізнесом, правил регулювання, розв’язанні конфліктів, з якими не може впоратися самотужки ділове співтовариство (сильна тенденція до саморегулювання бізнесу), і підтримці національного бізнесу на міжнародних ринках. Втручання держави в економіку як економічного агента категорично не схвалюється;

– незважаючи на розвинені механізми саморегулювання, дуже широке поширення як метод розв’язання конфліктів у бізнесі отримали судові позови між різними групами учасників корпоративних відносин.

Таким чином, основними елементами плюралістичної моделі взаємодії бізнесу та держави є:

– безліч існуючих груп тиску, що конкурують між собою за вплив на політику;

– лідерство у групах тиску, що адекватно враховує реакцію своїх членів;

– держава, яка залишається незалежною від груп тиску, у той час як вони можуть продовжувати висувати їй свої пропозиції та деякі із цих пропозицій можуть бути навіть інституціоналізовані.

Концепція плюралізму припускає, що держава виступає в ролі незалежного арбітра між групами тиску, беручи до уваги як представлені інтереси груп, так і загальнонаціональні інтереси. Тобто, державі в плюралістичній моделі значною мірою запропонована пасивна роль: за нею лишається владний розподіл обмежених ресурсів у відповідності зі своїми рішеннями, що відбивають баланс між групами тиску всередині суспільства у даний момент.

У плюралістичній системі приватний бізнес, поряд з державою, є рівним учасником політичного процесу. Більша частина взаємовідносин бізнесу та держави приймає форму угод між приватним бізнесом і владою в особі політиків і чиновників. Звичайно, існують організації в плюралістичних системах, які представляють колективні інтереси різних груп бізнесу, однак, корпорації обирають самі: ставати їм членами якихось асоціацій чи ні. Влада бізнес-асоціацій у плюралістичній системі є строго обмеженою тією умовою, що якщо вони розчарують хоча б меншу частину своїх членів, ухвалюючи позицію, з якою ці члени незгодні, то ці фірми, скоріш за все, покинуть цю асоціацію, тим самим послабивши її скороченням прибутків і зниженням довіри представляти інтереси бізнесу в цілому. У плюралістичних системах корпорації залишаються членами

асоціацій тільки доти, поки вони переконані, що їхнє членство відносно доступу до комерційно корисної інформації або політичного представництва варте витрачених ними грошей, і сприяє збільшенню їх капіталізації. Бізнес-асоціації мають невелику або не мають ніякої можливості робити які-небудь дії, що обмежують їхніх членів.

Дійсно, у плюралістичних системах найчастіше існує змагання між бізнес-асоціаціями: конкуруючі організації стверджують, що саме вони краще надають послуги й більш послідовно і ефективно представляють інтереси своїх членів, ніж їхній конкурент. У рамках плюралістичного підходу бізнес розглядається як одна із груп інтересів або груп тиску, саме тоді як відносини між окремими корпораціями й бізнес-асоціаціями є відносинами “клієнт-клієнт”.

У більш структурованих і організованих моделях взаємовідносин “бізнес-держава”, до яких належить неокорпоратизм, значення окремих корпорацій знижене, що, у свою чергу, підвищує значення їх асоціацій [98].

Неокорпоратистська модель взаємодії влади та бізнесу у Західній Європі сформувалася в контексті наступних культурно-історичних особливостей:

- орієнтація на партнерство і співробітництво різних професійних і соціальних груп (“капіталізм кооперації”). Незважаючи на деяке посилення за останні два десятиліття уваги до заохочення індивідуального внеску, основою ділової етики є співробітництво, а не конкуренція. Велика увага при формуванні управлінських органів у бізнесі приділяється включенню в них представників персоналу компанії, її ділових партнерів;

- для значної більшості економічно активного населення країн континентальної Європи характерні орієнтація переважно на гарантії досягнутого рівня життя, відвернення можливих потрясінь і втрат, прагнення уникнути невдач у бізнесі. Головним вважається не успіх окремої особистості або компанії, а забезпечення стабільності й успішного розвитку національної економіки в цілому. Не випадково до недавнього часу переважна частина

особистих заощаджень населення направлялась у банківські депозити і лише незначна частина направлялася на фондовий ринок (придбання акцій);

– сформована ділова етика розглядає забезпечення прибутковості компанії як умову, але не вичерпну кінцеву мету бізнесу. Соціальні зобов'язання вважаються надзвичайно важливими і заслуговують, у разі необхідності, внесення змін у ведення бізнесу;

– конкуренція розглядається як важлива умова розвитку, яка, однак, не виключає можливості й необхідності її обмеження у певних випадках для забезпечення інтересів економіки в цілому;

– держава у неокорпоратистській традиції є важливим економічним агентом, що забезпечує вироблення й дотримання загальних “правил гри”, а також розглядається як сила, що несе великі соціальні зобов'язання перед суспільством у цілому, що має право ставити відповідні вимоги до бізнесу;

– у випадку виникнення конфліктів у діловій сфері кращим способом їх вирішення вважається досягнення домовленості між основними зацікавленими групами. Судові процедури розглядаються як крайній спосіб розв'язання конфліктів у випадках, коли вичерпано всі способи досягнення досудових рішень.

Неокорпоратизм допускає наявність інституціональних форм правління в організації, що представляють основні економічні інтереси, зазвичай це профспілки й союзи роботодавців, отримують основні привілеї й можливості брати участь у розробці законопроектів і політичних рішень в обмін на прийняття відповідальності та зобов'язань щодо сприяння державі в управлінні суспільством. Комбінація поділу функцій у представництві й управлінні перебуває у центрі корпоративізму. Корпоративні організації також залучені до процесу встановлення стандартів та умов для виробництва. Сама ідея, що організації, які беруть участь у корпоратистських угодах, отримують гарантований статус монополії від держави, є фундаментальною для сучасного

концепту й контрастує зі звичайним очікуванням плюралістичної політики про те, що завжди будуть виникати нові конкуруючі інтереси [99].

Оскільки під корпоратизмом мається на увазі така модель організації громадського життя, при якій відносини між групами інтересів і політичною системою реалізуються головним чином через асоціації, то вважається, що всі корпорації, а в деяких країнах це навіть запропоновано законодавчо, повинні належати до бізнес-асоціацій, які, у свою чергу, організовані в певну ієрархічну систему з домінуючою організацією, що представляє бізнес у цілому [225].

Останнім часом термін “неокорпоратизм” використовується для означення добровільних взаємодій між групами основного економічного інтересу та держави. У неокорпоратистських суспільствах довгострокові зразки історичного розвитку створили сильні централізовані профспілки та організації роботодавців, які роблять дуже привабливим партнерство з державою. Окремі профспілки допустили значну участь влади у своїй діяльності, щоб контролювати угоди щодо зарплат та отримувати дозволи на страйки. Роботодавці довірили своїм асоціаціям повноваження щодо прийняття рішень не тільки відносно зарплати, але і в такій сфері, як політика щодо захисту навколишнього середовища [211, с.27].

Хоча соціальний неокорпоратизм не нав’язується державою, більшість учених вважають, що він нею заохочується. Уряди, як можна бачити на прикладі Франції й Британії, можуть підсилити й підтримати окрему організацію, давши зрозуміти, що вони вважають її єдиним уповноваженим представником інтересів, які вона прагне представляти. В якості альтернативи уряди можуть підтримати конкуруючі організації як у 1980-х рр., коли Маргарет Тетчер почала поводитися з “інститутом директорів” як нерівноправним з Конфедерацією британської промисловості.

У період економічних криз і Британія і навіть США вдалися до неокорпоратизму. У Британії як консервативні, так і лейбористські уряди утворювали неокорпоратистські інститути, такі як Рада з питань розвитку

національної економіки (NEDC), яка звела разом уряд, профспілки і союзи роботодавців для обговорення економічної політики. У 1970 р. британська влада здійснила серйозні спроби встановити партнерство з організаціями роботодавців і профспілок для узгодження стратегії економічної політики. У США як у період “Великої депресії” в 1930-ті рр., так і під час кризи в 1970-ті рр. були здійснені спроби використовувати деякі механізми неокорпоратистської практики. Однак тетчеристи в Британії вважали, що економіка буде процвітати лише при обмеженні влади профспілок. Проявляючи занепокоєння з приводу володіння профспілками непомірною владою, у формування політики у Британії в 1970-ті рр. XX ст. були включені організації роботодавців [180].

У США ще менше схвалюють тісне партнерство між групами інтересів, такими як профспілки й уряд. Такі партнерства майже завжди розглядаються, як протизаконні спроби завоювати необмежений вплив, завдяки “особливим інтересам”.

Існує широко прийнятий поділ на неокорпоратистські країни за методом Ф. Шміттєра: Данія із невеликим відривом іде після Швеції, Норвегії, Нідерландів. Ці країни традиційно ставилися з одного краю спектра, а США з іншого. Проте, існують розбіжності у питанні: чому деякі країни більш неокорпоратистські, а інші менш. На думку Ф. Шміттєра, “найбільших успіхів у реалізації неокорпоратистської моделі, правда в її більш “соцієтальному”, тобто варіанті “знизу”, добилися малі європейські країни із добре організованими асоціаціями інтересів і вкрай уразливими інтернаціоналізованими економіками [170].

Неокорпоратистські тенденції проглядались особливо чітко, якщо в таких країнах були потужні соціал-демократичні партії, зберігалися стійкі електоральні переваги, якщо вони мали відносну культурну і мовну єдність і дотримувалися нейтралітету в зовнішній політиці. І навпаки, з найвищими труднощами в підтримці подібних “суспільних договорів” зіштовхнулися країни зі слабшою соціал-демократією, менш постійним у своїх перевагах електоратом

і глибокими розбіжностями у підходах до вирішення військових питань і проблем безпеки.

Найбільш очевидною точкою відліку є наявність певних організацій, що складаються із груп інтересів. Неокорпоратизм на національному рівні потребує існування розвинених, централізованих і згуртованих економічними інтересами груп. Якщо тристоронні угоди укладаються між профспілками, державою та бізнесом, то повинна бути чітка угода про те, кому надається право говорити про їхні інтереси і повинна бути визначена організація, яка матиме повноваження виступати від імені її членів. Із цієї точки зору у США ніколи не існувало чіткої відповіді на запитання: яка організація виступає від імені усього бізнесу, тому що незліченна кількість організацій змагаються за цю роль. У Великобританії, наприклад, у загальних рамках існувала досить чітка відповідь на запитання про те, хто представляє інтереси роботодавців і профспілок (відповідно – Конфедерація британської промисловості (СВІ), Британський конгрес тред-юніонів (TUC). Однак можливості цих організацій укладати обов'язкові угоди від імені її членів були досить жорстко обмежені [194, р. 36-37].

На думку Грема Уілсона, неокорпоратизм розвинувся там, де він був вписаний у загальний тип управління. Згодом участь монопольних, орієнтованих на централізацію економічних груп проведення публічної політики ставала не тільки дозволеною, але й законодавчо вирішеною шляхом вироблення політичних стратегій. Альтернативною перспективою, проте, є те, що держава може заохочувати розвиток і підтримувати існуючу структуру представництва груп інтересів. Наприклад, в Австрії законодавчо потрібно, щоб бізнес належав до комерційної палати [187].

Хоча науковці й підкреслюють, що неокорпоратизм існує у своїй найбільш повній формі у відносно невеликій кількості країн, проте вони відзначають деякі тенденції до неокорпоратизму, що проявляються в інших країнах, зазвичай таких, що не асоціюються з неокорпоратистською практикою.

Наприклад, Ірландія зовсім недавно стала неокорпоратистською державою, що ніяк не було прогнозовано заздалегідь. Здавалося, що в цій країні були відсутні практично всі умови для розвитку неокорпоратизму. Її домінуючі партії Fianna Fail і Fine Gael не були об'єднані в союз, а найбільш сильна партія Fianna Fail була більше орієнтована на сільське господарство, ніж на промисловість. Самі ж профспілки були сильні лише в обмеженій кількості галузей і не розглядалися як ключові гравці у житті країни. Ірландія, перебуваючи під впливом британської економіки, у період проголошення незалежності була аграрною і соціально консервативною республікою. Ірландська влада не мала чіткої стратегії розвитку національної промисловості. На початку 80-х рр. ХХ ст. комбінація економічних складностей і промислових безладів стала причиною змін у їхній позиції. До кінця 1980-х рр. державний борг був еквівалентний 148% валового внутрішнього продукту.

Зіткнувшись із важкою економічною та фінансовою кризою, ірландський уряд, сформований переможницею на виборах Fianna Fail, узяв на озброєння концепцію неокорпоратизму. Профспілки підтримали таку політику оскільки жагуче бажали досягти високого статусу в житті країни. Також вони боялися, що економічна криза приведе до зниження членства у профспілках, а отже, і зменшення їх політичного впливу. Роботодавці були залучені обіцянкою зниження вимог з боку профспілок щодо збільшення зарплати і зниження податків з боку держави.

Із 1987 р. ірландська держава, профспілки та роботодавці вступили в те, що вони назвали “соціальним партнерством” і розвинули так звані “національні програми”. Створена Рада національної економіки сама по собі стала неокорпоратистським органом, що складався із профспілок, роботодавців і представників держави. Ця Рада розробляла стратегію економічної політики держави, в основу якої був покладений план, узгоджений з усіма членами Ради. Перша така програма з питань національного відродження тривала 3 роки. Такі ж програми існують і зараз. Саме це дозволило Ірландії вийти на високий рівень

розвитку економіки і завоювати звання “Кельтського тигра”. Серйозні інвестиції від США змінили не тільки ірландську економіку, але й ірландське суспільство, знизивши рівень безробіття до 4,6%, що суттєво стабілізувало ситуацію у суспільстві. Неокорпоратизм отримав нову підтримку завдяки ірландському успіху, а стабільність у виробничих відносинах при скороченні інфляції, безперечно, сприяла підвищенню іміджу Ірландії на міжнародній арені. І все ж, приклад Ірландії, на думку Грема Уілсона, не повинен підводити до того висновку, що будь-яка країна може прийняти неокорпоратизм [187, р. 111-112].

Як уже зазначалося вище, характерною рисою неокорпоратистських країн є те, що вони являють собою невеликі країни на світових ринках і, до того ж, у них сильно розвинений робітничий рух, вони сильно залежать від торгівлі: експорт і імпорт становлять більшу частину валового внутрішнього продукту. Ці країни не могли б жити без внутрішнього узгодження і регулювання різних сил профспілок та політичного тиску на користь найбільш повної зайнятості. Отже, вони не змогли б підтримувати свою конкурентоспроможність на світових ринках. І Ірландія, відповідає основним стандартним параметрам неокорпоратизму: вона порівняно невелика (маючи на увазі чисельність населення) і сильно залежить від зовнішньої торгівлі [194, р. 63] .

До середини 1980-х рр. спостерігалися тенденції представляти неокорпоратизм як багатообіцяючий шлях. Ф. Шміттер стверджує, що неокорпоратизм забезпечує кращі економічні результати, менше виробничих конфліктів, що краще піддаються регулюванню, порівняно з іншими країнами [169, с. 17].

Дійсно неокорпоратистські країни були багатші, менш проблемні, стабільніші економічно, але тільки до кінця 1980-х років. У цей час сталися зміни, і в неокорпоратизму виникли проблеми навіть у його скандинавському центрі, причому деякі фактори, які загрожували неокорпоратизму, йшли зсередини. Як відомо, невід’ємною частиною неокорпоратистських систем є високі витрати на соціальне забезпечення. В основі принципів держави

загального добробуту лежить механізм узгодження економічної політики. Останніми десятиліттями, однак, вигоди держави загального добробуту, здавалося б, досягли своїх меж навіть у таких країнах, як Швеція, що відома своєю щедрою соціальною системою. Обурення платників податків з приводу цін на систему соціального забезпечення стали підривати стабільність у суспільстві. Роз'єднаність особливо позначилася на профспілковому русі. Після децентралізації процесу укладення трудових договорів у 1982 р. зростає нерівність у зарплаті. Такі великі об'єднання, як Конфедерація шведських профспілок практично перестали підписувати колективні договори зі Шведською конфедерацією роботодавців. Галузева солідарність загрожувала підірвати загальнонаціональну класову єдність. Компанії надавали робітникам – членам профспілки конкретні вигоди: премії, пенсії, медичне страхування й частку в корпоративних прибутках. Між профспілками, що представляють державні й приватні структури, почалися конфлікти. У цілому ж підприємці вимагали розширення повноважень, наприклад, права збільшувати диференціацію зарплат, гнучко підходити до окремих робіт, раціоналізувати роботу фірми і збільшувати її конкурентоспроможність за рубежом. Планований вступ Швеції в Європейський Союз породив занепокоєність шведських корпорацій власною конкурентоспроможністю порівняно з європейськими фірмами. Внаслідок цього керівники підприємств уже не так охоче співробітничали із профспілками, тому що таке партнерство приводило до підвищення зарплат і витрат на соціальне забезпечення.

У даному дослідженні немає необхідності, на наш погляд, зупинятися на технічних деталях відмінностей всередині всіх неокорпоративістських країн. Можна навести певні висновки на підставі порівняння шведської моделі демократичної ринкової економіки і концепції соціальної ринкової економіки Німеччини [210, с. 289].

По-перше, обидві економічні системи прагнуть до впровадження соціальних обмежень у капіталістичне ринкове господарство і до відповідної

його перебудови, не відмовляючись від ринкової системи як конституційної основи економіки. Унаслідок цього обидві системи хотіли б по можливості функціонувати без публічного втручання в економічні процеси. Водночас наймані робітники через систему участі у прийнятті рішень повинні впливати на виробничі рішення. Однак при соціальному ринковому господарстві, не кажучи вже про державну соціальну мережу, на перший план виходить такий порядок конкуренції, який обмежує владу ринку; при демократичній же ринковій економіці, навпаки, головний акцент робиться на зрівняльну і фіскальну політику, егалітаристський розподіл суспільного продукту, а також на систему відповідного соціального страхування.

Така відмінність, звичайно, не є випадковою. Справа у тому, що шведська модель складалася поетапно, завершившись створенням так званого фонду найманих робітників, коли Союз роботодавців і Федеральна організація шведських профспілок уклали свого роду корпоративно-партнерську угоду, що надавала “підприємцям широкі розпорядчі права у власній справі”, вона також “повністю визнавала право на організацію профспілок та їх роль як тарифних партнерів”. Сторони, за згодою, зобов’язалися забезпечувати “широку тарифну автономію й свободу від втручання з боку держави” шляхом прояву “відповідальності й стриманості”. Таким чином, інтереси капіталу та соціальні інтереси, у тому числі у сфері заробітної плати, повинні обмежувати один одного відповідно до головного принципу соціальної ринкової економіки. Таким чином, шведський робітничий рух прагне змінити існуючий економічний порядок, однак не шляхом ліквідації ринку, а шляхом демократизації економіки.

По-друге, неокорпоратистські країни, як усі розвинені промислові країни, є свідками найважливіших соціальних змін: пропорції робочої сили. Основні промислові галузі, такі як кораблебудування, автобудування, сталеливарні і вугледобувні галузі впадають у стагнацію, водночас підвищується попит на “білі комірці”. Число лідерів традиційних профспілок скоротилося. Проявилось також невдоволення працівників успішних галузей тим, що вони змушені ділитися

зарплатою. Це стало основною причиною того, що сила соціал-демократів у неокорпоратистських країнах зменшилася: у Швеції й Австрії соціал-демократичні партії виявилися на якийсь час без влади, що здавалось неможливим у попередні десятиліття.

По-третє, у цілому політика соціального страхування піддалася істотним змінам через перебудову системи індустріальних відносин.

Розквіт неокорпоратизму припав на 60-ті рр. ХХ ст., але вже наприкінці століття трипартистська система стала переживати серйозну кризу, головна причина якої – прогресуюча “спрацьованість” індустріалізму і супутні йому зміни у соціальній структурі та суспільних відносинах. Такі “пост матеріальні” прогресуючі інтереси або відносини, як захист навколишнього середовища і права жінок стали більш актуальними.

У першу чергу ця “спрацьованість” стала виявлятися у зниженні частки обробної промисловості в економіці і швидкому зростанні сфери послуг, у тому числі інформаційних, що привело до різкого скорочення чисельності робітників фізичної праці і зростання частки “білих комірців” – осіб, зайнятих в офісах, медичних, освітніх, наукових установах, торгівлі, а також у високотехнологічних виробництвах і галузях. На рівні груп інтересів усі ці зміни викликали спочатку падіння чисельності профспілок, а невдовзі і глибоку системну їх кризу, а також кризу союзної з ними соціал-демократії. У той же час роль і вплив організацій бізнесу, особливо великих корпорацій, продовжували зростати. Комбінація усіх цих факторів привела до того, що трипартистська система почала занепадати: бізнес і влада, відчувши ослаблення робітничого руху, стали все виразніше ігнорувати профспілки і взаємодіяти між собою напряду [170].

Найбільш істотним політичним наслідком змін виявився прихід до влади неоконсервативних політичних партій, що опиралися на бізнес, і зміна неокорпоратистської моделі публічного “дирижизму” на неоліберальну, вільноринкову модель.

У міру загострення кризи профспілок та інших форм об'єднання трудящих, зайнятих у “старій” економіці, почали з'являтися нові соціальні рухи й організації, основою яких стали представники середніх верств, включаючи представників дрібного та середнього бізнесу. У міру зростання цих організацій у них почали брати участь і окремі профспілки, однак участь ця була й залишається досі обмеженою. Подібна різноманітність складу нових рухів пояснюється тим, що їх завданням, на противагу профспілкам та іншим аналогічним організаціям, є не захист інтересів своїх членів і певної соціальної групи як такої, а боротьба за конкретну мету, що має широке суспільне значення. Звідси й приналежність їх усіх до тієї категорії груп інтересів, які прийнято називати організаціями або рухами “однієї мети”.

Довгий час неокорпоратизм асоціювався з прогресивною політикою лівого крила – розширення соціальних зобов'язань, посилення прав робітників і т. ін. Зараз ірландці та голландці показують, що неокорпоратизм може працювати і в іншому напрямку. В Ірландії неокорпоратистські угоди привели до заохочення оподатковування для роботодавців і обмеження зарплати для робітників. Робітникам була обіцяна компенсація не у вигляді розширення соціального забезпечення, а у вигляді обіцянки знизити податки і для них.

У Нідерландах неокорпоратистські угоди забезпечили гнучкість ринку праці. Дотепер в Ірландії й Голландії неокорпоратизм забезпечує більшість консервативних змін у політиці. Це означає, що система виявилася більш еластичною і здатною до адаптації, ніж передбачалося. Вважається, що занепад неокорпоратизму в його основних країнах, таких як Швеція, був більше пов'язаний із політичними та соціальними змінами, ніж з недоліками самого неокорпоратизму [203, р. 79].

У досить складному становищі виявилась Великобританія, модель взаємодії бізнесу та держави якої належить до англосаксонської або плюралістичної традиції. Водночас і тут існують яскраві приклади того, як держава сприяє становленню монопольного представництва груп інтересів.

Класичним прикладом є Національний союз фермерів, чия монополія на представництво інтересів фермерів у розробці аграрної політики контролюється Міністерством сільського господарства, рибальства й продовольства (МАРБ), створеним у 1889 р. Увесь цей час МАРБ веде продуману політику, або відмовляючись говорити з конкуруючими організаціями, або у крайньому разі обмежуючи реальні можливості впливу їх на політику Національного фермерського союзу. Аналіз взаємовідносин груп інтересів та уряду Британії дає підстави для висновку про те, що протягом тривалого проміжку часу для практики публічного управління у цій країні було характерне доброзичливе ставлення до співробітництва з групами інтересів або, принаймні, з їхніми представниками у різних секторах суспільства. Так, наприклад, досить близьке партнерство із групами економічних інтересів установило Міністерство сільського господарства, рибальства і продовольства. У цілому департаменти уряду воліють мати справу з однією групою інтересів на сектор, яка чітко ідентифікується як його представник. Ця практика, здається, дуже несхожа на стан справ у США, де існує величезна кількість груп інтересів, що змагаються. У цьому зв'язку виникає закономірне питання про те, чи можна взагалі віднести Великобританію і США до однієї плюралістичної моделі. Відповідь, на наш погляд, криється в специфічному характері британських бізнес-організацій.

Із моменту свого створення Конфедерація британської промисловості була представником інтересів промисловців, одноосібно виступаючи від їх імені. Однак надалі її статус знизився. Справа у тому, що її створення було спровоковано в другій половині 60-х рр. ХХ ст. лейбористським урядом, який прагнув знайти організацію, що представляє інтереси бізнесу, якій би можна було довіритись. Конфедерація, особливо у промисловому плануванні, мала привілейований доступ до всіх урядових департаментів, від роботи яких залежала промислова політика. Штат СБІ включав відомих економістів та інших експертів, і його заяви про становище в економіці та проблеми бізнесу викликали повагу як ЗМІ, так і політиків [201, р. 59-61].

Глобалізація й особливо європейська інтеграція поставили Великобританію в складне становище. Британська модель змушена підлаштовуватись під канони Європейського Союзу, в основному, віддаючи перевагу неокорпоратизму, в якому висока ієрархізація бізнес-структур і другорядна роль груп інтересів. СБІ і торгові асоціації також зв'язані зі своїми двійниками в Європейський Союз через спільну організацію роботодавців і торговельні асоціації Європейського Союзу. Однак, все-таки у Великобританії, як і в США, право прийняття остаточних рішень належить не бізнес-асоціаціям, а окремим компаніям. Водночас, на відміну від Німеччини і більшості інших західноєвропейських країн, британські бізнес-асоціації мають значно менше число прийнятих на себе соціальних зобов'язань.

Особливий інтерес представляє, на наш погляд, досвід Японії. Відповідно до класифікації Ф. Шміттєра та ряду інших дослідників, цю країну із деякими застереженнями можна віднести до неокорпоратистської моделі. Однак не можна не відзначити специфіку культурних традицій, що дозволили з'явитися так званому "японському чуду". Японська модель сформувалась у контексті наступних культурно-історичних особливостей:

- орієнтація на соціальну згуртованість на рівні окремої компанії, групи взаємозв'язаних компаній і суспільства у цілому. Співробітництво всіх професійних і соціальних груп та вироблення основних рішень на основі консенсусу. До останнього часу конкуренція сприймалась як фактор, що має підлегле значення у порівнянні із співробітництвом, і орієнтований, насамперед, на закордонні ринки;

- основною одиницею бізнесу вважається не окрема компанія, а група дуже тісно взаємопов'язаних між собою компаній ("кейрецу"), фінансово об'єднаних "системоутворюючим" банком. Головним орієнтиром і критерієм успішності є показники не окремої компанії, а групи в цілому, забезпечення стабільності та успішного розвитку національної економіки;

– до останнього часу соціальні цілі (зокрема, довічна зайнятість) розглядались як невід’ємна умова стратегії розвитку компаній;

– для абсолютної більшості населення Японії характерним є прагнення до підтримки досягнутого рівня життя, уникнення можливих потрясінь і втрат. Невдача у бізнесі традиційно розглядається як найсерйозніший удар по репутації людини в цілому, що найчастіше визначає всю її подальшу долю. Відповідно, страхуванню від невдач надається винятково важливе значення, а у ситуації вибору між стратегією “високі доходи – високі ризики” і стратегією “низькі доходи – низькі ризики” вибір, як правило, робиться на користь останньої;

– в органах корпоративного управління компанії представлені усі головні партнери компанії по групі, до якої вона входить. Головний керуючий у компанії розглядається як “перший серед рівних”, він не може ухвалювати важливих рішень без консультації із власниками й менеджерами компаній – членів групи “кейрецу”, до якої входить його компанія. Рівень винагороди вищого менеджменту суттєво нижчий, ніж у рамках англо-американської моделі, і перевищує середній рівень оплати по компанії приблизно в 10-15 разів;

– сформована ділова етика розглядає забезпечення прибутковості компанії як умову, але не вичерпну кінцеву мету бізнесу. Соціальні зобов’язання бізнесу вважаються надзвичайно важливими, що заслуговують при потребі того, аби внести зміни у ведення бізнесу. Конкуренція розглядається як важлива умова розвитку, яка, однак, не виключає необхідності її обмеження у певних випадках для забезпечення інтересів економіки в цілому;

– держава традиційно є винятково важливим економічним агентом, що забезпечує вироблення й дотримання спільних “правил гри”, силою, що має право безпосередньо впливати на бізнес;

– у випадку виникнення конфліктів у діловому середовищі усі зусилля спрямовуються на те, щоб вирішити їх шляхом домовленості між основними зацікавленими групами. Судові процедури вважаються надзвичайним способом

розв'язання конфліктів, до якого слід вдаватись лише у виняткових випадках [184, р. 121-124].

Японська, і в цілому азійська структура, що формується, взаємодії держави та бізнесу характеризується наявністю меншого числа посередників, ніж на Заході, які взаємодіють і співробітничать у господарській сфері безпосередньо. Акцент зроблено на дотриманні інтересів співтовариства, взаємної й неформальної лояльності, підтримці соціальної гармонії, орієнтації у питаннях економічного зростання на кінцевий результат. Виробництво розбудовують і розширюють не заради споживання, а для того, щоб мати важелі впливу на інші країни і зміцнювати власну національну безпеку та автономію. Економічна політика орієнтована на довгостроковий розвиток бізнесу, захоплення ринків і утвердження на них – навіть на шкоду негайного прибутку. “Інтеграторами” виступають самі підприємці, об'єднані у регіональні ділові мережі.

Наприкінці ХХ ст. з'явилися перші ознаки старіння моделі японського економічного чуда, у тому числі через надто жорстке економічне й промислове регулювання господарства адміністративними методами, відходу фінансових потоків із реального сектора економіки в ринок цінних паперів, що носить дуже ризикований і навіть спекулятивний характер, що й призвело до серії банкрутств (фінансова криза в Південно-Східній Азії). Наприкінці 1990-х рр. японський уряд схвалив план лібералізації національної економіки, що включив у себе в підсумку 917 позицій, за якими передбачалося знизити або повністю зняти існуючі регламентації. Вони були поширені на 15 секторів господарства. Збільшення числа видів діяльності, де держава має намір тією чи іншою мірою ослабити бюрократичний контроль, було мотивовано необхідністю створити нові підприємництва і стимулювати конкуренцію із метою підвищення ефективності як на мікро-, так і на макрорівні [227, р. 218- 219].

Усе це дозволяє говорити про прояв в Японії помітних зрушень від класичної експансіоністської промислової політики до більш ліберальної,

близької за своїм духом до американської. Але повного переходу до англосаксонської моделі в найближчому майбутньому не слід чекати, тим більше що в країні сильна критика ліберальної політики уряду. Лібералізацію ж в країні треба, на наш погляд, розглядати як неминучий наслідок об'єктивного процесу глобалізації. Із підвищенням проникності міждержавних економічних кордонів, інтенсифікацією міжнародних фінансових потоків і т. ін. устежити за всім, що відбувається в економічному просторі з єдиного центру “зверху” стало об'єктивно складніше. Японія, як і інші країни, пристосовується до цього явища. Загальний вектор промислової політики Японії на найближчу перспективу намітився: своїми “ходами” на мікроекономічному полі держава буде намагатися створювати таке середовище на мікрорівні, в якому національні промисловці могли б найбільшою мірою проявити свою конкурентоспроможність на глобалізованих ринках.

Таким чином, аналіз основних моделей взаємодії бізнесу та держави показує, що кожна з них склалася у специфічних культурних, економічних і соціальних умовах. Кожна має свої сильні та слабкі сторони. Водночас із ХХ ст. широкого поширення серед представників міжнародних ділових кіл, незважаючи на всі складнощі переходу до інформаційного суспільства, набула концепція неокорпоратизму.

Неокорпоратистська модель публічного управління у сфері взаємодії влади та бізнесу, на наш погляд, є найбільш прийнятною для України. Більше того, саме неокорпоратизм має стати механізмом забезпечення стабільних та продуктивних взаємовідносин держави та суспільства. Як зазначалося вище, ключову роль у системі цих взаємовідносин відіграють групи інтересів, які репрезентують головних акторів цього процесу – бізнес та громадянське суспільство. Діяльність таких груп інтересів, що шукають шляхи впливу на процес прийняття рішень і на переорієнтацію владних структур, відповідно до інтересів своїх членів, є фактором повсякденного політичного життя України. Тому тема неокорпоративізму все більше привертає увагу науковців і, перш за

все, у галузі публічного управління, постійно зростає кількість теоретичних і дослідницьких робіт присвячених розгляду досвіду неокорпоративізму на Заході й аналізу взаємодії груп інтересів і держави в умовах соціальних перетворень. Усе більш зрозумілою стає теза про те, що Українській державі слід створити правову нішу для легітимного функціонування підприємницьких спілок та асоціацій, які зможуть легально впливати на політику державних органів і визначати, з одного боку, допустимий оптимум коридору економічної свободи, а з іншого – максимально вмонтувати механізми ринкового саморегулювання в структури, що реалізують функції держави.

У сучасному світі відносини держави та суспільства стають все більш складними і взаємозалежними. Учені та політики різних країн шукають методи подолання об'єктивних викликів державному управлінню, до числа яких належать: процеси глобалізації і пов'язана з ними зміна ролі національних держав, економічний і соціальний дисбаланс у суспільстві, проблеми забезпечення екологічної та військової безпеки. Нові виклики, пов'язані, у першу чергу, з ускладненням політичної системи, створюють постійно зростаючий попит на керованість. Як показує досвід країн розвиненої демократії, забезпечити стабільну керованість у сучасних суспільствах тільки зусиллями держави уже неможливо [210, с. 263]. У цьому зв'язку переосмислення концепції неокорпоративізму може стати ключем до подолання проблем публічного управління в Україні і, як наслідок, сприятиме зміцненню її економічної та політичної систем.

Підвищений інтерес до неокорпоративізму викликаний також низкою факторів, до числа яких можна віднести успішне існування і розвиток системи неокорпоративізму в країнах Західної Європи, формування неокорпоративних принципів організації в органах управління Європейського Союзу [212].

Головним доказом сучасних неолібералів є твердження, що недоліки ринку менш згубні, ніж недоліки господарської діяльності держави. Тому в ситуації, що створилася слід відмовитися від публічного втручання, що

дискредитувало себе і повернутися до вільного ринку і вільної конкуренції. Останні (згідно із класичними теоріями) повинні автоматично забезпечити найбільш раціональний та ефективний розподіл ресурсів [87].

Актуальність вивчення проблеми неокорпоратизму затребувана і все більш зростаючою в Україні роллю різного роду груп інтересів, які багато у чому визначають характер взаємовідносин між суспільством і державою та особливості трансформації системи влади. Для України, політична система якої ще далеко не усталилася, дослідження зв'язку “суспільство-держава” набуває особливо важливого значення для виявлення найбільш істотних тенденцій і проблем подальшого розвитку країни. При визначенні характеристик існуючого політичного режиму в Україні можна констатувати його олігархічний характер, що висуває на порядок денний низку гострих проблем, вирішення яких необхідне для розвитку країни, а не стагнації на рівні перехідного періоду, який триває вже понад 20 років. Зокрема, це високий рівень соціальної диференціації між “бідними” і “багатими”, диспропорції у системі політичного представництва організованих груп інтересів, відсутність усталених інститутів їх взаємодії з державою, відсутність чітко фіксованих у законодавстві форм і методів лобістської діяльності і, нарешті, сама етика взаємовідносин між владою та бізнесом [235]. Від вирішення цих проблем, що стоять перед державою, багато у чому залежить те, яким шляхом піде Україна і, в тому числі, можливості та перспективи її інтеграції до Європейського Союзу.

Значущість дослідження неокорпоратизму пояснюється також системними суспільно-політичними змінами, що відбуваються в Україні. Основними суб'єктами цих змін виступають, поряд із державою, громадянське суспільство та бізнес – ключові актори політики неокорпоратизму. Діяльність груп інтересів, що шукають шляхи впливу на процес прийняття рішень і на переорієнтацію владних структур, відповідно до інтересів своїх членів, є фактором повсякденного політичного життя України. Водночас нові спроби здійснення певними зацікавленими групами “монополізації” громадських

інтересів, а також “приватизації” ними держави і громадянського суспільства задає небезпечний непідконтрольний вектор майбутнього політичного розвитку країни. У цьому зв’язку завдання впровадження неокорпоратистської моделі публічного управління та створення адекватного представництва організованих груп інтересів у ході реформування політичної системи України є одним із найбільш актуальних.

Концептуально-методологічні матеріали щодо проблем груп інтересів і неокорпоратизму в Україні у більшості своїй страждають відсутністю комплексності та системності. Багато наукових праць, що присвячені розгляду феномена “груп інтересів”, часто мають описовий характер, акцентуючи увагу на конкретних організаціях, об’єднаннях або рухах. При цьому особлива увага приділяється найбільш впливовим групам, як особливим політичним акторам, що визначають і лобіюють свої інтереси в органах державної влади. Йдеться насамперед про фінансово-промислові групи, підприємницькі асоціації та бізнес-еліти. Діяльність таких груп логічно вписується в концепцію неокорпоратизму.

Неокорпоратизм є сучасним проявом корпоратизму. Свого часу останній означав певний ідеал суспільного ладу, при якому індивідууми беруть участь у політичному та економічному житті корпорацій, тобто професійних груп, до яких вони належать. Таким чином, термін корпоратизм був запозичений ще із середньовіччя, коли за господарською активністю доглядали професійні корпорації (цехи, гільдії та т. ін.). Вони здійснювали контроль не тільки виробничої активності своїх членів, але й інших сфер їхнього життя. Ці корпорації, між іншим, брали участь у формуванні міського самоврядування в середньовічних містах. Подальша еволюція корпоратизму відбувалась у різних формах і на момент нового відкриття в середині 1970-х років цей термін ніс на собі тягар асоціацій з фашизмом та іншими формами авторитарного правління. Сучасний варіант корпоратизму в умовах ліберальної демократії називається неокорпоративізмом, який і є предметом подальшого аналізу [46].

Неокорпоратизм як суспільно-політичне явище виникає на певному етапі розвитку суспільства. Його еволюція відбувалась при тісній взаємодії з ліберальною доктриною. Ця взаємодія значною мірою сприяла визріванню інструментально-технологічного підходу до корпоратизму, що визначався інституціоналізацією взаємозв'язків держави і громадянського суспільства. Іншими словами, корпоратизм, який виступив на початку ХХ ст. ідеологічним викликом лібералізму, зміг наприкінці ХХ ст., вже у вигляді неокорпоратизму, “вжитися” в ліберальну політичну систему, стабілізуючи й розширюючи її функціональні можливості.

Таким чином, неокорпоратизм виник як результат взаємодоповнення корпоратизму і ліберального плюралізму. Він містить у собі: систему функціонального представництва, що доповнює парламентаризм, партійно-територіальне представництво; групи представництва бізнесу та праці як головних учасників неокорпоративних угод; інститути соціального партнерства на всіх рівнях: національному, регіональному (галузевому), локальному. Неокорпоративна модель стала важливим елементом демократизації європейських країн, тому що розширювала можливості діалогу між державою та громадянським суспільством за допомогою функціонального представництва, стабілізувала соціально-економічні процеси всередині країни за допомогою інститутів соціального партнерства.

У середині 1970-х рр. науковці з різних країн світу практично одночасно звернулися до цього поняття для опису ряду особливостей політичної дійсності розвинених демократій, які, на думку дослідників, далеко неповною мірою пояснювалися поширеною тоді моделлю, що застосовувалась для характеристики відносин між державою і суспільством, тобто моделлю плюралізму. У 1980-х рр. більшість країн Східної Європи почала перехід від авторитаризму до різних форм демократії. Тоді актуальним стало питання про можливість реального впливу на державу громадянського суспільства та бізнесу, які саме у той час почали активно розвиватись. Природно, що одночасно

розгорнулись і дискусії про неокорпоратизм або його аналоги: узгодження інтересів, соціальне партнерство й т. ін. Цьому сприяло і те, що у той час неокорпоратизм розглядався на Заході мало не як панацея від усіх проблем і недоліків буржуазного суспільства, що переживало гостру структурну кризу [373].

До прикладів країн із усталеними неокорпоративними традиціями, соціальна тканина яких глибоко пронизана відповідними відносинами, можна віднести насамперед Австрію, Фінляндію, Норвегію та Швецію. Важливі елементи неокорпоративізму при виробленні макроекономічної політики були відзначені в Австралії, Бельгії, ФРН, Данії, Нідерландах, а також у таких неodemократіях, як Португалія і Іспанія. В 1960 – 1970-х рр. спроби (правда, безуспішні) ввести подібну практику робилися у Великобританії та Італії. В інших країнах, наприклад у Франції, Канаді та Сполучених Штатах, поширення неокорпоратизму обмежалося окремими галузями або регіонами [135, с. 28].

Неокорпоратизм визначають і як ідеологію, і як різновид політичної культури чи публічного устрою, і як форму організації економіки, і навіть як особливий тип суспільства. Але найбільш продуктивним виявився підхід, у рамках якого неокорпоративізм розглядається в якості одного з можливих механізмів, що дозволяють різним асоціаціям, створеним на основі спільних інтересів, бути посередником між своїми членами (індивідами, фірмами, локальними спільнотами, групами інтересів) та різними контрагентами (у першу чергу, державними органами та органами місцевого самоврядування).

Головну роль у цьому процесі відіграють бізнес-асоціації з постійним штатом, які спеціалізуються на вираженні інтересів і прагнуть виявляти, просувати і захищати їх за допомогою впливу на публічну політику. На відміну від політичних партій – іншого важливішого посередника – ці організації не виставляють своїх кандидатів на виборах і не беруть на себе пряму відповідальність за формування уряду. Коли такі асоціації (і особливо вся мережа таких асоціацій) певним чином організовані або коли вони певним чином

беруть участь у процесі прийняття рішень на різних рівнях державної або місцевої влади, можна говорити про неокорпоратизм [207, р. 155].

У своїй філософії неокорпоратизм свідомо відмовляється від проведення державної політики, заснованій на конфлікті інтересів, а тому він конструюється на підставі категорії консенсусу. Найбільш ранні прояви такої політики консенсусу проявилися в Швейцарії та Швеції. Під впливом світової кризи у Швейцарії було укладено “суспільний мир”, основні принципи якого збереглися до теперішнього часу (у тому числі і в політичних інститутах). Аналогічно у Швеції Федерація профспілок уклала угоду зі Шведським об’єднанням роботодавців з питання ринку праці. У силу цього договору була створена Комісія у справах ринку праці, основним завданням якої було втримати державу від втручання у функціонування ринку. Водночас із цим державна політика вимагала вбудовування у систему публічного управління механізмів, що дозволяють під час прийняття рішень враховувати пріоритети значущих груп інтересів. Також проявився тиск на функціональний характер представництва певних важливих груп у процесі прийняття державних рішень. Таким чином, апарат влади зміг забезпечити собі значний суспільний контроль, наприклад у стримуванні агресивних форм протесту, ініційованих лідерами профспілок [270].

Основне питання неокорпоратизму – що є мірою оцінки ефективності демократії – громадяни чи політична влада? Інакше кажучи: чи відноситься якість демократії до волевиявлення громадян або ж до інституту, який керує ними від їх імені? Тож у неокорпоративістській системі уряд повинен бути “доступним”, тобто трактувати вимоги громадян як найбільш важливі при прийнятті рішень загального характеру. Уряд “несе відповідальність” завдяки регулярним консультаціям та дебатам, призначення яких не може вирішуватися довільно. Такий уряд і взагалі державну владу характеризує чутливість до вимог суспільства – колективна риса демократичного правлячого класу. Зазначена чутливість влади гарантує те, що потреби громадян будуть задоволені, а отже, і дії публічної влади будуть легітимними.

Будь-який спосіб посередництва між групами інтересів повинен враховувати два аспекти політичного процесу. Перший – визначення способу здійснення комунікації і перетворення переваг членів даної групи інтересів на вимоги по відношенню до влади та інших груп. Другий – проведення моніторингу виконання вимог та визначення способу впливу, що має на меті здійснення цих вимог, або їх контроль.

Таким чином, сучасний неокорпоратизм в країнах, де він застосовується, демонструє послідовні якісні зміни у демократичній політиці: правління більшості, суверенність парламентів, публічні дебати тощо. Він також вводить елементи “зваженого” розрахунку і консенсусних переговорів із привілейованими меншинами, які явно зневажають освячені часом демократичні норми. Спрацьовує формула – “одна людина – один голос” і “більшість голосів виграє”. Таким чином, при неокорпоратизмі акцент з волюнтаристичного та індивідуального розрахунку зміщується на такий, де участь у процесі формування політики є обов’язковою для всіх членів даної категорії інтересу [74, с. 38].

Із часів французької революції теорія демократії була ототожнена з ліберальною боротьбою проти обмежень, які накладалися на економічну та суспільну поведінку індивідуумів: гільдії, монополії, дозволи на заняття професією й т. ін. Неокорпоратизм же змінює не тільки природу об’єднання, але й процес формування політики, а також зв’язки між керівництвом груп інтересів та їх членами. Об’єднання (асоціації) не тільки інформують публічну владу про уподобання своїх членів та їх реакції, а й дають згоду членів на досягнуті у результаті переговорів угоди.

Ф. Шміттер вказує, що ефективність публічного управління, що забезпечує стабільність у суспільстві, меншою мірою проявляється як функція відсутності рівноваги між суспільними вимогами і можливостями держави. Набагато більшою мірою вона проявляється як процес ідентифікації, сприяння

та реалізації потенційних очікувань організацій інтересу. Порушення цього процесу призводить до нестабільності.

Можна виділити два рівні такої нестабільності:

- 1 рівень – громадянські протести, які перероджуються у масову непокору, страйки, заворушення;
- 2 рівень – відсутність стабільного уряду (зміна урядів, падіння популярності правлячої партії, втрата фракційної дисципліни в парламенті).

Третьою можливою формою нестабільності є відсутність ефективності при зборі податків: чим менше уряд в змозі забезпечити ефективність використання податків, тим більше він стає неефективним у їх збиранні. До найбільш неефективних у цьому плані, тобто відступаючими від неокорпоративістської моделі, Ф. Шміттер відносить Італію, США, Великобританію. Найближче до стабільної системи розподілу влади знаходяться Ірландія, Швейцарія, Голландія, Норвегія, Швеція. У цих країнах неокорпоративізм зберігає свої позиції як інструмент соціального миру, при цьому змістившись із національного рівня на мезо-(галузевий) і мікро-рівні [269].

Неокорпоратизм можна вважати майже ідеальною моделлю політичної системи, при якій панують комунітарно-етатистські цінності політичної поведінки. Вони визначають взаємодію держави і груп інтересів, які виступають головними інститутами самоорганізації громадянського суспільства.

Слід відзначити, що особливості сучасних суспільств у більшості країн світу припускають широке поле перспектив для подальших досліджень неокорпоратизму, в тому числі – його азійської моделі, впливу глобалізації на роль і місце держави як такої, роль груп інтересів у демократизації суспільств, що трансформуються, аж до повного перегляду концептуальної моделі неокорпоратизму в умовах інформаційного суспільства. Процес соціально-політичних перетворень в українському суспільстві призвів до виникнення бюрократично-фінансової моделі олігархічного корпоратизму.

Останніми роками сформувалася система залежності українського бізнесу від держави, що надає цій взаємодії особливий характер. Стан і якість системи взаємодії держави з групами інтересів багато в чому визначають як загальний характер української демократії, так і особливості публічного управління, що на спадок має “родимі плями” централізованої радянсько-комуністичної системи. Їй притаманні такі риси, як державний патерналізм, знижена роль громадських спілок та об’єднань, які є не стільки самодіяльними асоціаціями, скільки “привідними ременями” державної політики у відповідних сферах життя суспільства. Крім того, доводиться мати справу з одержавленням асоціацій і об’єднань. Як приклад – доля українських профспілок, які практично позбулися своєї самостійної функції [133].

З огляду на останні події політичної історії України можна припустити, що неокорпоративна модель представництва інтересів бізнесу та громадянського суспільства може забезпечити узгодженість, доцільність, усвідомлену скоординованість публічного управління з публічними поведінкою і діяльністю людей, сприяючи гармонізації суспільних відносин і тому, щоб уникнути подальших політичних криз і масових протестних акцій.

Надання діалогу “влада – групи інтересів” цивілізованого демократичного характеру та підвищення репрезентативності останніх – одна з неодмінних умов виходу з кризи та створення передумов формування правової держави. Сьогодні, поки що, йде пошук нової, більш гнучкої моделі взаємовідносин влади тільки з групами інтересів великого бізнесу, що є потужною зацікавленою групою, але не єдиною. Країні необхідна державна політика спрямована на інституціалізацію корпоративного представництва усіх груп підприємців, на деполітизацію діалогу влади та бізнесу, а також на “рівновіддаленість” держави від бізнесу [148, с. 137].

2.3. Роль та місце соціального партнерства в системі публічного управління взаємодією влади та бізнесу

Особливу роль у системі публічного управління взаємодією влади та бізнесу в країнах розвиненої демократії займає політика соціального партнерства. Як показує досвід розвинутих країн світу, їх суспільна модернізація у другій половині ХХ ст. значною мірою залежала від здатності держави забезпечити економічну свободу для повноцінного соціального діалогу і партнерства між державою, бізнесом та громадянським суспільством у вирішенні соціально значущих проблем, від рівня відповідальності держави за створення необхідних умов економічного і соціального зростання [147].

Це забезпечило можливість створення у цих країнах ефективної економіки та гарантування високих соціальних стандартів у рамках соціального партнерства. Для розвитку ринкової економіки та демократичного суспільства соціальне партнерство передбачає шляхи взаємодії різних соціальних груп, які мають різні інтереси, настрої і очікування, але можуть взаємодіяти для досягнення поступових і послідовних змін на краще.

Безумовно, конкретизація ролі та функцій органів публічного управління у системі соціального партнерства є складним завданням, оскільки держава як суб'єкт виступає учасником усіх суспільних процесів у країні в прямій або опосередкованій формі. Це особливо актуально для України, де концепція соціального партнерства ще не є важливим елементом державної політики та не застосовується повною мірою у процесі соціальних перетворень.

Зарубіжний досвід соціального партнерства часто застосовується у спрощених схемах. Це призводить до намагань копіювання соціальних реформ розвинутих країн, але без урахування необхідного соціального досвіду, нормативно-правового підґрунтя, які мають такі країни завдяки активній практиці партнерства. Тому, незважаючи на поширення термінології соціального партнерства, яка використовується на різних рівнях публічного управління, на

практиці стикаємося з позицією про те, що соціальне партнерство не може впроваджуватися за наявності правового нігілізму, “тіньової” економіки, недовіри між суб’єктами соціально-економічних відносин.

У зв’язку із цим іноді висловлюється думка, що українське суспільство не повною мірою готове до впровадження механізмів соціального партнерства. Проте подолання негативних факторів соціально-економічного життя значною мірою залежить саме від наявності партнерських відносин як механізму взаємодії, який показав свою ефективність у ситуаціях не менш складних, ніж в Україні. Тому не правильно вважати, що українське суспільство не готове до розвитку відносин такого роду. На нашу думку, реалізація державної політики соціального партнерства може значно змінити соціально-економічну ситуацію в країні, нормалізувати відносини між владою, бізнесом та громадянським суспільством, сприяти інтеграції України до світового співтовариства.

Важливість такого питання посилюється тим, що сучасна ситуація суттєво відрізняється від індустріального розвитку другої половини ХХ ст. У той час у Західній Європі фактично був створений механізм соціального партнерства, який прийшов на зміну конфронтаційній моделі класової боротьби. Сучасне західне суспільство постіндустріального типу побудувало мережеву структуру соціальних відносин, в якій механізм соціального партнерства набував нового значення як необхідного елемента будь-яких суспільних зв’язків.

Новий формат суспільства потребував модифікацій соціального партнерства, що вийшли за рамки соціально-трудова відносин, передбачив суттєву інтеграцію публічного управління з мережами громадянського суспільства, підвищення соціальної відповідальності бізнесу, перехід до нового типу взаємодії між владою та бізнесом і громадянським суспільством. Це дає підстави розглядати державну політику соціального партнерства як необхідний напрям діяльності державної влади, що має сприяти формуванню нових соціально-економічних відносин, адекватних умовам суспільних трансформацій в Україні [72, с. 41].

У науковій літературі не існує однозначного визначення соціального партнерства. У першу чергу, це пов'язано із постійними змінами його функцій в суспільстві. Зазвичай соціальне партнерство в Україні розглядається як система взаємовідносин між представниками працівників, представниками роботодавців, органами державної влади та місцевого самоврядування щодо узгодження їх інтересів у соціально-трудої сфері та врегулювання соціально-трудоїх конфліктів [170].

Між тим, під впливом глобального громадянського суспільства, і в суспільній свідомості і в науковій літературі набуває поширення розуміння соціального партнерства як системи відносин стосовно розподілу та використання ресурсів між трьома секторами суспільства: владою, бізнесом та громадянським суспільством [171, р. 219-221]. В основі такої взаємодії лежить урахування інтересів кожної зі сторін, пошук цивілізованих способів взаємодії у вирішенні соціально значимих проблем, що має створити можливість розвитку в Україні ефективної системи соціального партнерства.

Теоретичні основи державної політики соціального партнерства ґрунтуються на положеннях європейської соціально-філософської, економічної і політичної думки, які стосуються ідей солідарності, суспільного договору, соціально орієнтованого ринкового господарства, соціальної та правової держави [64, с. 31].

Ідеї солідарності існують із античних часів. Ще Платон та Аристотель бачили забезпечення соціальної взаємодії у створенні державою організованого і підпорядкованого законам суспільства. Теорія суспільного договору передбачала певний соціальний контракт між державою та громадянами із метою забезпечення громадянської злагоди. У такому суспільстві пропонувалось самообмеження особистісного інтересу на користь загального та пошук оптимальної взаємодії між громадянами для досягнення спільної мети.

Значний внесок у розуміння функцій державної політики соціального партнерства зробили А. Сміт (функції держави і державної влади залежно від

форм розподілу праці) [219], Г. Спенсер (взаємодія особистості і держави) [224], Дж. С. Мілля (теорія соціальної держави, в основі якої лежить ідея співробітництва між трудом і капіталом). Останнього вважають автором самого терміну “соціальне партнерство” [171, с. 271].

Схожий підхід можна побачити у А. Маршалла, який доводив, що у системі капіталістичних відносин найстаріший і найпростіший шлях відродження життєвої активності підприємства полягає в тому, щоб зробити його партнерами деяких, найбільш здібних найманих працівників. При цьому він обґрунтовував свою думку тим, що робітники підприємства, незалежно від того, чи вкладають вони в нього капітал чи ні, отримують свою долю з його прибутків і мають право голосу на загальних зборах компанії, де визначається загальна політика і призначаються посадові особи для її реалізації. А. Маршалл звернув увагу на особливий характер таких взаємовідносин, який дозволяє звільнитися від зайвого нагляду за працею робітників завдяки їх власним інтересам за успіх свого підприємства [166].

Для нашого дослідження значний інтерес мають дискусії про роль держави в умовах ринкових відносин, особливо концепція держави загального добробуту, в основу якої покладається механізм активної взаємодії між суспільними секторами, який керований системою публічного управління.

Проблеми взаємозв'язку економічної ефективності та державної соціальної політики стали предметом аналізу ще у роботах Дж. Кейнса. Базовим положенням кейнсіанської теорії є те, що ринкова економіка не може повністю саморегулюватися без втручання держави в соціальні відносини, що є особливо актуальним в умовах суспільних трансформацій. Дж. Кейнс розглядав державу головним фінансовим інвестором національної економіки, що дозволяє використовувати державний бюджет для інтервенцій, якщо в економіці виникають негативні тенденції, підтримувати попит і знижувати ризик зменшення зростання економіки [116, с. 114].

Представники ліберального та неоліберального напрямів навпаки, відстоюють тезу про витіснення держави в системі ринкових відносин такими інститутами як мораль, право, сім'я, які здатні на основі визнаних норм, прав і традицій підтримувати порядок співробітництва між громадянами. На противагу кейнсіанській теорії, неолібералізм висунув ідею про те, що чим більше у приватного бізнесу свободи в питаннях інвестицій і найму, тим вище темпи економічного зростання і загального добробуту. Водночас, серед представників неоліберальної думки виділилася також позиція про необхідність посилення публічного регулювання в умовах ринкової економіки, але в нових формах. Так з'явилась концепція соціального ринкового господарства, згідно якої необхідно поєднати принципи конкуренції, економічної свободи підприємців з активною роллю держави у перерозподілі доходів та організації соціальної сфери [211].

Після Другої світової війни розвиток соціального партнерства став невід'ємною складовою публічного управління в європейських країнах. Тут законодавчо були оформлені тристоронні органи за участю держави, профспілок і підприємців, що таким чином розширювало рамки поняття соціального партнерства.

Одним із важливих теоретико-методологічних положень щодо ролі публічного управління у проведенні політики соціального партнерства є концепція Дж. Гелбрайта, яка стосується створення за підтримки держави рівноваги між корпораціями та профспілками, що дозволяє досягти стабільності та протистояти таким соціальним явищам, як змова між конкуруючими організаціями тощо. Автор відстоював необхідність планового публічного впливу на економіку в умовах корпоративного виробництва та науково-технічної революції [42]. Спираючись на практичний досвід соціального партнерства У. Хаттон розглядав проблеми повернення до такої моделі кейнсіанської держави, згідно з якою через регуляцію інвестиційних потоків держава сприяє встановленню рівноваги в економічних і соціальних відносинах, що призводить до оптимального поєднання конкуренції та співробітництва. На його думку, в

основу функціонування держави покладаються наступні завдання: перерозподіл доходів між класами та поколіннями у зв'язку із тим, що соціальна єдність є благом для всіх; надання високоякісних соціальних послуг; підтримка людини протягом життя [158, р. 39].

Теоретичні засади формування державної політики соціального партнерства пов'язані також із науковими дослідженнями в галузі управління. Представниками класичної школи управління було запропоновано методи наукової організації праці, її нормування та стандартизації, підбору і розстановки кадрів, стимулювання працівників. Важливим доробком цієї школи стали дослідження ролі та функцій управління, здійснені А. Файолем, який сформулював поняття організаційної структури фірми, системи взаємозв'язків на основі розподілу праці, авторитету та відповідальності влади, дисципліни, підпорядкування приватного інтересу загальному, винагороди за працю, балансу між централізацією та децентралізацією, на основі дотримання порядку, справедливості, доброти, порядності, стабільності персоналу, його ініціативності [50, с. 87].

На початку XXI ст. на Заході набула поширення ідея організації як відкритої системи, яка однаково залежить як від тенденції пристосування до різноманітного внутрішнього середовища, так і від змін інформації, що надходить із зовнішнього середовища. Це означає, що будь-яка формальна організація повинна мати систему функціональності, результативних ефективних стимулів, влади та логічного прийняття рішень. У рамках ситуаційного підходу форми, методи, системи, стилі управління мають суттєво варіюватися у залежності від певної ситуації, тобто системний підхід доповнюється необхідними засобами, що дозволяють вирішувати поточні конкретні організаційно-управлінські проблеми залежно від цілей організації та конкретних умов, у яких цілі можуть бути досягнуті [28, с. 19]. На сьогодні розвиток публічного управління у сфері соціального партнерства пов'язується з ефективністю впливу публічної влади на соціальну сферу та її зворотнім

впливом на ринкові структури, економіку, фінанси, бізнес-менеджмент. Це означає, що задоволення соціальних потреб громадян, створення прийняттого соціального середовища, забезпечення високого рівня життя стає не лише тенденцією суспільного розвитку, але й нормою соціальної поведінки держави (соціальної держави), ринкових відносин (соціальна ринкова економіка), взаємовідносин класів і соціальних груп (соціальне партнерство) [19, с. 56].

Виходячи із цього у країнах розвиненої демократії цілі та стратегії суспільного розвитку відображаються у національних соціальних доктринах, законодавчих нормах, в яких акцент робиться на методах їх реалізації на різних рівнях публічного управління. На кожному рівні управління визначаються соціальні пріоритети, економічні, інформаційні, організаційні, адміністративні, нормативно-правові ресурси, необхідні для їх досягнення. Таким чином, сфера публічного управління стає багатоструктурною, а суб'єкт управління виступає в ній як професійна і відповідальна команда представників органів публічного управління, здатних взаємодіяти з іншими соціальними партнерами [167, р. 14].

Така концепція “справедливого управління” припускає одночасність реалізації ринкових реформ і заходів, спрямованих на консолідацію демократії, тобто це концепція сильної державної влади, що діє разом з інститутами та організаціями громадянського суспільства. Вона є прозорою і відкритою для громадян і передбачає ефективну модель партнерства між органами публічного управління, представниками бізнесу та інституціями громадянського суспільства.

Виходячи з аналізу теоретичних підходів до формування державної політики соціального партнерства можна виділити значимість положень щодо спрямованості публічного управління на забезпечення, з одного боку, конкурентоспроможності економіки через активну участь усіх партнерів, з іншого боку, вироблення чітких параметрів ефективного публічного управління, посилення ролі держави як роботодавця та партнера у наданні якісних

соціальних послуг і таким чином зміцнення довіри до державної політики з боку громадян.

Актуальність нових підходів до удосконалення механізмів публічного управління у системі соціального партнерства посилюється у зв'язку із переходом до нових цивілізаційних форм. Так серед основних ідей постіндустріального суспільства ідея соціального партнерства виражена у тому, що таке суспільство не усуває суперечностей між управляючими та тими, хто підлягає управлінню, трудом і капіталом, знанням і некомпетентністю, що актуалізує пошук прийнятних шляхів взаємного співробітництва з використанням доктрини соціального партнерства у нових модифікаціях. Це впливає на зміну функцій публічного управління.

За Е. Гідденсом є принципово важливим дотримання рівноваги між державою, економікою, громадянським суспільством для забезпечення ефективного делегування повноважень, формування альтернативних демократичних процедур, співробітництва політичних партій та зацікавлених груп, виховання культури громадянськості [43, с. 29].

О. Тоффлер, у своїх роботах, наголошує на тому, що демасифікація економіки примушує корпорації та їх співробітників взаємодіяти із більшою, ніж раніше, кількістю різноманітних партнерів. Перехід до економіки, заснованої на інформаційних технологіях, потребує масового переміщення влади, яка має орієнтуватися, перш за все, на результати інтелектуальної праці. Але ці зміни не можуть скасувати регулюючу функцію публічного управління, оскільки створення нової економіки може відбуватися лише за умови суспільно необхідного порядку [114, с. 333-335].

Відзначимо, що на розвиток сучасних теорій публічного управління значний вплив мала парадигма технократичного мислення, яка пропонує передачу управління менеджерам і перетворення його на певний технологічний процес. Але така абсолютизація науково-технологічних чинників не може пояснити повною мірою особливості соціальних процесів, отже, державне

управління у наш час має все більше набувати характеру такої діяльності, яка має дещо випереджати суспільну практику.

Вона має відповідати викликам сьогодення, визначати межі і можливості управління у зв'язку з тим, що соціальні програми та ідеали, що створюються людьми, можуть приводити не лише до позитивних, але і до негативних наслідків, якщо вони суперечать об'єктивним законам природи і суспільства, потребам та інтересам людей. Отже, нагальною є потреба у розробці таких механізмів публічного управління, які б не вступали у суперечності з наявними знаннями людини про світ, могли принципово перевірятися, бути максимально простими, застосовуватися не лише до безпосереднього об'єкту управління, а бути придатним до соціуму в цілому.

У цьому сенсі стара бюрократична модель управління у майбутньому не має перспективи, оскільки її жорстко регламентована структура не дозволяє швидко збирати і використовувати знання, які стали безпосередніми засобами сучасного публічного управління. Узагалі, дух інформаційної епохи стосовно публічного управління виявляється у виконанні ним функцій розвитку і перебудови економічних інститутів, координації зусиль для створення інноваційного середовища, сприянні виникненню і консолідації успішних бізнесів.

В умовах глобальної економіки, якщо держава прагне підвищити добробут і силу своєї нації, вона має конкурувати на міжнародній арені, намагаючись підвищити як загальну конкурентоздатність корпорацій, що знаходяться під її юрисдикцією, так і якість факторів виробництва, що знаходяться на її території. Успішний досвід економічного зростання у будь-якій країні завжди пов'язаний із запровадженням державою активних ринкових стратегій, отже формування нової економіки, заснованої на соціально-економічних змінах і науково-технологічній революції [77].

Таким чином, виходячи з аналізу основних теоретичних концепцій щодо формування та реалізації державної політики соціального партнерства, зокрема

в умовах суспільних трансформацій, можна говорити про зміну вектору руху з суцільно трудових відносин до інституціонального співробітництва усіх секторів суспільства – держави, бізнесу, громадянського суспільства. Дискусії навколо цього питання стосуються, переважно, оптимальних меж, які мають встановлюватися між об'єктивними соціально-економічними тенденціями і державним регулюванням цих процесів, що залежить як від конкретних умов і характеру внутрішніх суспільних змін, так і від змін у глобальному вимірі.

У цьому плані слід враховувати, що публічна влада, бізнес і громадянське суспільство є елементами складної соціально-економічної системи, і тому розумні форми компромісних відносин між ними мають бути знайдені на основі визнання загальних цілей і інтересів. Більше того, такі цілі і інтереси можуть бути спільними тільки у тому випадку, коли відображають інтереси всіх учасників взаємодії.

Для громадянського суспільства, що існує в розвинених країнах, із високим рівнем демократії органічною нормою є діалоговий режим спілкування, партнерство і відносини співпраці, відвертість потоків інформації та публічність своєї позиції, змагання інтересів. Необхідність даного партнерства витікає з його взаємовигідності, результативності для обох сторін взаємодії: держава дістає додаткові можливості для вирішення своїх специфічних завдань, пов'язаних із раціоналізацією структури суспільного виробництва та із запобіганням соціальних напруг, бізнес – сприятливі умови господарювання і гарантії отримання прибутку. Звідси витікає, що партнерство держави та бізнесу можна розглядати як “складання” ресурсів сторін, що створює основу для реалізації пріоритетів соціально-економічного розвитку та відповідних проектів. Із урахуванням відзначених моментів сутність партнерства логічно визначити як сумісну участь у задоволенні потреб суспільства на основі тривалого об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів при розділенні повноважень, відповідальності (у тому числі соціальної) і ризиків [138, с. 59].

В Україні цілі суспільного розвитку, які б однозначно сприймалися і визнавалися усіма трьома суб'єктами взаємин, до теперішнього часу не сформульовані і, у певному сенсі, можна говорити про посилення відцентрового руху очікувань у цій сфері. Водночас, можна висунути декілька тез стосовно цілей та інтересів суспільства, які можна вважати загальними.

По-перше, це стосується того, що держава як загальнонаціональний суб'єкт управління, висловлюючи інтереси усього суспільства, має консолідувати зусилля всіх господарюючих суб'єктів на державному та регіональному рівнях.

По-друге, регіональні органи публічної влади в якості головної мети соціально-економічного розвитку підлеглої території мають ставити завдання підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки та зростання на цій основі добробуту її жителів. Конкуренція між регіонами та територіями явище звичне для розвинених країн і спонукає регіональні та місцеві влади до більш ефективного використання наявних ресурсів.

По-третє. Природнім інтересом бізнесу є отримання прибутку. Але під впливом глобалізованого економічного середовища виникає так званий соціально-відповідальний бізнес, метою діяльності якого, окрім отримання прибутку, є досягнення довгострокових конкурентних переваг, забезпечення стійкого розвитку і підвищення рівня якості життя, як співробітників своїх підприємств, так і населення місцевих громад, на території яких вони функціонують.

По-четверте. Громадянське суспільство покликано формулювати завдання створення умов ефективного спільного функціонування і розвитку держави і бізнесу саме в інтересах суспільства. Для цього необхідно, щоб громадянське суспільство, з одного боку, формувало цільові орієнтири розвитку держави та бізнесу, а, з іншого боку, – здійснювало безперервний контроль за їх діяльністю. Ні бізнес, ні органи публічної влади автономно не в змозі подолати власні інтереси на користь загальних і раціонально вести діалог одне з одним із

системних позицій. Обидва ці суб'єкти суспільства без контролю громадянського суспільства і далі намагатимуться вирішувати загальносистемні завдання, виходячи із власних, об'єктивно існуючих, інтересів, і це підтверджується як світовим досвідом, так і вітчизняною практикою останніх років.

Таким чином, говорячи про державне управління у сфері соціального партнерства, мова повинна йти про необхідність формування відповідних консолідованих структур, що представляють різні компоненти суспільства, які б могли впливати на функціонування як органів влади, так і бізнес-формувань, здійснюючи при цьому цементуючий вплив на їхні взаємини, спрямовані на вироблення єдиних позицій щодо вирішення проблемних ситуацій у розвитку суспільства в цілому. На наш погляд, забезпечити продуктивну участь громадянського суспільства у вирішенні вищезначених проблем можливо тільки на основі реанімації системи соціального партнерства.

Тож нагальною потребою демократичного розвитку українського суспільства є відновлення на державному рівні системи трьохсторонніх угод між органами влади (всіх рівнів), асоціаціями роботодавців (бізнес-асоціаціями) та інституціями громадянського суспільства (профспілками, асоціаціями громадських організацій тощо) з метою забезпечення соціального діалогу та розвитку партнерських відносин у суспільстві. Очевидно, що специфіка суб'єктів цих тристоронніх взаємин має істотні відмінності при переході від вищих щаблів ієрархії управління країною до регіонів та місцевих громад.

Однак, звертає на себе увагу та обставина, що в українській практиці взаємодії влади та бізнесу третя сторона трипартизму – інституції громадянського суспільства, – майже відсутні. Слід констатувати, що в силу неформованості та нерозвиненості інститутів українського громадянського суспільства на сучасному етапі його розвитку виконувати цю важливу роль повною мірою воно ще не готове.

Водночас певні кроки на цьому шляху зроблені. Серед інституцій громадянського суспільства, що здійснюють взаємодію з бізнесом та владою, найбільш помітним явищем стало формування “громадських рад”. Однак цей потенціал поки не розкритий [26].

Справа в тому, що при створенні громадських рад декларувалась необхідність забезпечити узгодження суспільно значущих інтересів громадських об’єднань, органів державної влади та органів місцевого самоврядування для вирішення найбільш важливих питань економічного і соціального розвитку, забезпечення національної безпеки, захисту прав і свобод громадян України, конституційного ладу і демократичних принципів розвитку країни. Проте дієві механізми узгодження суспільно значущих інтересів поки що не розроблені а бізнес, як суб’єкт узгодження цих інтересів, абсолютно не позначений. Громадські ради створені як на державному, так і на регіональному та місцевому рівнях, але залишаються поза зоною цілеспрямованої та постійної суспільної уваги [26, с. 42].

Українська практика останніх років показує наявність й інших форм взаємодії інституцій громадянського суспільства з органами публічної влади. Так, відмічається, що створення механізмів консультацій органів державної влади з громадськістю у процесі реформування можливе, насамперед, шляхом реалізації трьох традиційних підходів: формування інституційних механізмів консультацій, зокрема створення дорадчих органів (комісій, рад тощо) або робочих груп; організації публічних громадських обговорень проблем реформування; одержання зворотного зв’язку від громадян, наприклад, через адреси електронної пошти або веб-форми для коментарів [59, 140].

Ще однією важливою складовою публічного управління у сфері розвитку соціального партнерства є питання соціальної справедливості. В Україні сформувалася вкрай поляризована соціальна структура, відбулося недопустиме для цивілізованих країн майнове розшарування населення. Але від рівня життя більшості населення та ступеня диференціації доходів напряду залежить і

ступінь розвиненості соціального партнерства. При цьому світовий досвід показує, що чим нижчий рівень життя і чим більша різниця у прибутках багатих та бідних, тим більший рівень корупції і тим популярнішим є заклики до повалення діючого уряду. Навпаки, у країнах з високим рівнем життя і помірною диференціацією доходів прагнення соціальних партнерів до соціального миру більше.

Позитивні соціально-психологічні очікування соціальної справедливості та культурні традиції в суспільстві є фактором орієнтації населення на пошук соціальних компромісів, на розв'язання суспільних проблем раціонально, без крайніх заходів, на основі правил, визначених законами. Негативне ж відчуття соціальної несправедливості спонукає цілі верстви населення до антисоціальних проявів. Як зазначалось вище така поведінка широких мас характерна для етапів зменшення темпів економічного зростання і застигlosti позитивних змін з боку системи публічного управління.

На наш погляд підвищення доходів населення загалом, і передусім трудових доходів, подолання бідності, створення умов для розвитку середнього класу має стати пріоритетним завданням усіх трьох партнерів – держави, бізнесу та громадянського суспільства. Також, із метою зменшення розшарування доходів населення, слід посилити регуляторну складову публічного управління в економіці, забезпечення диференційованого підходу до отримання надприбутків, із метою забезпечення соціальної справедливості як фактора демократизації суспільства.

Висновки до розділу 2.

Питання про співвідношення ринкових сил і публічного регулювання є одним з найбільш актуальних для суспільств, що трансформуються. Втім, як показало дослідження, воно виявляється актуальним не тільки для країн, що недавно стали на шлях ринкових перетворень, але й для країн із міцними ринковими структурами, непорушними інститутами приватної власності і розвинутою системою публічного регулювання.

Розвиток суспільства свідчить про циклічне чергування періодів поживлення ринкового конкурентного механізму з періодами посилення публічного регулювання економіки, що відповідає синергетичній моделі суспільного розвитку. Відповідно і на авансцену державної політики виходили то концепції, що проповідували посилення ролі держави в економічних процесах, то концепції, що робили ставку на ринкові сили в економіці, на підприємництво й на підтримку державою цих сил (монетаризм, неолібералізм). На підставі зазначеного зроблено висновок, що в Україні, де в процесі трансформації суспільної системи йде боротьба між цими двома напрямками, формується своєрідний “мінливий баланс” взаємовідносин влади та бізнесу пов'язаний з наявністю у країні “олігархічного капіталізму”. Виходячи з цього, розширення функцій системи публічного управління, має вагомі підстави тільки в тому разі, якщо буде бажане для суспільства, продиктоване необхідністю задоволення викликів зовнішнього середовища, відповідати демократичними вимогами різних груп населення, щодо надання всім громадянам суспільних благ, яких не забезпечує приватний сектор. У разі ж розширення функцій публічного управління, при якому деформується здатність суспільства до нововведень і економічного зростання, підтримуються тільки окремі представники економічної і політичної еліти, державна влада діє як самодостатня структура у своїх власних інтересах, тоді така діяльність системи публічного управління завдає прямої шкоди суспільству і розширення її функцій небажане.

З цього приводу у дисертації розглянуто моделі взаємодії влади та бізнесу в країнах розвиненої демократії. Зокрема показано, що система взаємодії держави й бізнесу в різних країнах функціонує по-різному. Незважаючи на те, що мова йде про країни з розвинутими ринками, список відмінностей є досить великим. Ці відмінності породжуються такими факторами, як історичний характер відносин між суспільством і державою, традиції вирішення ділових конфліктів, економічна поведінка населення, рівень політичної культури, розподіл ресурсів між різними інститутами. Певне співвідношення даних характеристик і способів взаємодії в суспільстві становлять основу розуміння взаємодії бізнесу і публічної влади та його відтворення у системі публічного управління.

Аналіз основних систем взаємодії влади та бізнесу у країнах розвиненої демократії показує, що кожна з них склалась у специфічних культурних, економічних і соціальних умовах. Кожна має свої сильні й слабкі сторони. У той же час у ХХІ столітті широкого поширення серед представників міжнародних ділових кіл, незважаючи на всі складнощі переходу до інформаційного суспільства, набула концепція неокорпоратизму.

Одним із висновків дослідження є те, що неокорпоратистська модель публічного управління у сфері взаємодії влади та бізнесу, є найбільш прийнятною для України. Більше того саме, неокорпоратизм має стати механізмом забезпечення стабільних та продуктивних взаємовідносин публічної влади з бізнесом та громадянським суспільством. Як зазначалось, ключову роль у системі цих взаємовідносин відіграють групи інтересів, які шукають шляхи впливу на процес прийняття рішень і на переорієнтацію владних структур відповідно до інтересів своїх членів.

У своїй філософії неокорпоратизм свідомо відмовляється від проведення державної політики, заснованої на конфлікті інтересів, а тому він конструюється на підставі категорії консенсусу. Виходячи з цього будь-який спосіб посередництва, у вигляді системи публічного управління, між групами інтересів має враховувати два аспекти політичного процесу. Перший – визначення

способу здійснення комунікації і перетворення переваг членів будь-якої групи інтересу на вимоги по відношенню до влади та інших груп. Другий – проведення моніторингу виконання вимог та визначення способу впливу, що має на меті здійснення цих вимог або їх контроль. Таким чином, при неокорпоратизмі акцент з волонтаристичного та індивідуального розрахунку зміщується на такий, де участь у процесі формування політики є обов'язковою для всіх членів груп відповідної категорії інтересу.

Особливу роль у системі публічного управління взаємодією влади та бізнесу в країнах розвиненої демократії займає політика соціального партнерства. Як показує досвід розвинутих країн світу, їх суспільна модернізація у другій половині ХХ ст. значною мірою залежала від здатності держави забезпечити економічну свободу для повноцінного соціального діалогу і партнерства між державою, бізнесом та громадянським суспільством у вирішенні соціально значущих проблем, від рівня відповідальності держави за створення необхідних умов економічного і соціального зростання.

Аналіз досвіду країн розвиненої демократії дає підстави стверджувати, що підвищення доходів населення загалом, і передусім трудових доходів, подолання бідності, створення умов для розвитку середнього класу має стати пріоритетним завданням усіх трьох партнерів – держави, бізнесу та громадянського суспільства. Також, із метою зменшення розшарування доходів населення, слід посилити регуляторну складову публічного управління в економіці, забезпечення диференційованого підходу до отримання надприбутків, із метою забезпечення соціальної справедливості як фактора демократизації суспільства.

РОЗДІЛ 3

МЕХАНІЗМИ ВЗАЄМОДІЇ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Аналіз стану та тенденцій розвитку української моделі публічного управління взаємодією влади та бізнесу свідчить про наявність специфічних рис українського капіталізму, зокрема його олігархічний характер. Разом з тим, бізнес формує своє безпосереднє представництво у системі публічного управління. Особливу увагу привертає “делегування” представників бізнесу до органів місцевого самоврядування. У розділі аналізуються сучасні форми й методи публічного управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом і шляхи їх оптимізації та удосконалення.

3.1. Сучасний стан та тенденції розвитку української моделі публічного управління взаємодією між органами місцевого самоврядування та бізнесом на регіональному та місцевому рівнях

Після розпаду СРСР країни, що стали політично незалежними, почали рух від централізованої економіки до того що, на думку реформаторів, повинно було стати ринковою економікою західного типу. Між тим розрекламований “перехід до ринку” став набагато складнішим і невизначеним, ніж будь-хто очікував. Симбіоз, що виник, важко визначити, оскільки він поєднав, здавалось би, несумісні способи управління та організації – радянську адміністративно-командну систему з капіталістичним вільним ринком.

У науковий обіг навіть увійшло поняття “віртуальна економіка”. Її особливістю є те, що вона стабільна в короткостроковій перспективі, але несприятлива для підтримання стійкого економічного розвитку. Автори цієї концепції визначили таку систему управління, як результат пристосування

господарюючих осіб та організацій, їх економічної поведінки до умов незавершеної шокової терапії. Така “віртуальна економіка” зберігає колишні структури й відносини, будучи, однак, руйнівною для суспільства. Ця система націлена на те, щоб не допустити змін, необхідних для підвищення економічної ефективності. Вона відкладає час розплати для тих підприємств та інституцій, які повинні були б піти зі сцени на самому початку переходу [300].

Погоджуємося із науковцями К. Гедді та Б. Айкесом щонайменше в тому, що новоутворене явище є формою пристосування економічної системи до новітніх умов управління країною, в якій суттєво змінилась роль бізнесу та майже повністю відсутня державна та комунальна виробничі власності.

Ідеї К. Гедді та Б. Айкеса продовжив К. Сегберс, визначивши “віртуальну економіку” як модель ринку “радянського типу”. На його думку, люди та організації у “віртуальній економіці”, переслідуючи власні інтереси, діють ніби навімання, не маючи ясних орієнтирів. У такій ситуації більша частина підприємств усе ще працює, скоріше віднімаючи додану вартість, ніж додаючи її, тобто – з точки зору створення національного доходу – на збиток йому. Але самі ці підприємства, будучи включеними в адміністративно-розподільчу систему відносин, що продовжує існувати, залишаються на плаву. Інші підприємства, будучи високорентабельними, не реалізують повністю свій потенціал і також становлять частину “віртуальної економіки” [377, р. 103-105].

Яскравим прикладом, який добре ілюструє модель “віртуальної економіки” в Україні, можуть служити компанії, що поставляють газ для внутрішніх потреб країни та використовують можливості української газотранспортної системи. Між урядом і такими бізнес-корпораціями, що є складовими саме “віртуального” підприємництва, діє свого роду джентльменська угода, за якою цим корпораціям передано контроль над експортом та внутрішнім постачанням енергоносіїв. При цьому вони мають два обличчя: за кордоном вони діють за міжнародними ринковими правилами гри,

водночас на внутрішньому ринку – це складові адміністративно-розподільчої системи, що збереглась і протистоїть процесам глобалізації.

Аналізуючи результати “незалежного” розвитку пострадянських країн, можна відзначити, що у цих країнах з’явилась, хоча і мінімальна, електоральна демократія, але майже нічого не зроблено у будівництві багатьох інших сильних автономних інститутів, необхідних для консолідації ліберальної демократії та громадянського суспільства. Тут склалася свого роду ринкова економіка, що набагато більше нагадує те, що можна спостерігати в країнах Третього світу з їх клановим капіталізмом і рекетом, ніж економіки країн Заходу [377, р. 107].

“Віртуальна економіка” характеризується також високим ступенем монополізації економіки та концентрації власності, що значною мірою понижує рівень конкуренції. За даними Антимонопольного комітету України та проекту “Успішна країна” Україна є країною з одним із найбільших рівнів концентрації в економіці. Індекс Херфіндаля-Хіршмана перевищує 46%. Крім того, зростання у несировинному секторі економіки й, насамперед, у малому та середньому бізнесі стримується високим рівнем адміністративних бар’єрів і фіскальним характером податкової та митно-тарифної політики. Відсутність інвестиційних податкових стимулів, неефективна система податкового адміністрування призвели до того, що, за оцінками щорічної доповіді Світового Банку ТОВ “Ділова Україна”, від 30% до 40% фінансових потоків малого й середнього бізнесу виявилися в тіні. Хоча і з’явилися деякі ознаки поліпшення ситуації, все ж таки зберігається недостатня захищеність прав власності, корупційність і неефективність арбітражної судової, системи які продовжують дестабілізувати розвиток бізнесу, негативно впливати на ефективність довгострокового планування та інвестицій [195].

Можна говорити про те, що в економічній моделі, яка склалась в Україні, є два принципових обмеження: інституціональний та структурний. Система державних і ринкових інститутів існує у відносно стабільному перехідному стані, який характеризується тим, що багато неформальних, напівтіньових

відносин, які спочатку служили найважливішим адаптаційним ресурсом, котрий дозволяв пом'якшувати шок перехідної кризи, перетворились пізніше на стійкий елемент соціально-економічної структури. Формальні інститути, при всій безперечності їх розвитку, все ще не функціонують в автоматичному режимі. У результаті відбувається, з одного боку, сегментація ринків, а з іншого – звуження тимчасового горизонту прийнятих господарських рішень. Інакше кажучи, економічні взаємозв'язки з відносно низькими трансакційними витратами можливі лише між підприємствами, включеними у мережі довірчих відносин.

Подібний стан економічних відносин змушує державу, як центральний інститут політичної системи, моделювати політичний простір, його структуру та зміст під пануючі, гранично локалізовані інтереси й потреби олігархічних груп [125, с. 33]. Крім того, відсутність у неупорядкованій системі економічних відносин самодостатніх і ефективних механізмів саморегуляції починає вимагати заповнення цієї слабини за допомогою активізації позаекономічних інструментів регулювання панівних інтересів. У системі цих інтересів, що стають уже й інтересами влади, відсутні потреби в багатомірній структурованості політичного простору життєдіяльності суспільства. Навпаки, виникає потреба “зачистити” цей простір від тих або інших некерованих форм політично структурованого представництва суспільних інтересів у вигляді партій і суспільних об'єднань та замінити їх керованими.

Сплетіння публічного з економічним в українському варіанті почасти виглядає як данина традиції, успадкованої від радянського періоду, тому що в системі, заснованій на централізованому плануванні, політична й економічна влада були кровними родичами. Але ж завдання постсоціалістичної трансформації саме й полягало у відділенні економіки від політики та встановленні конструктивних відносин між державою і новоутвореним бізнесом.

Детальний аналіз моделі українського капіталізму показує, що нинішня Україна не вписується ні в плюралістичну модель, в якій виразники організованих приватних інтересів прагнуть перевершити один одного у впливі

на державу, ні в неокорпоративістську модель, де приватні інтереси залучені у відносно зміцнілі інституціональні відносини із державою.

Українську модель можна назвати “олігархічним капіталізмом”, при якому обмежене число могутніх гравців, що представляють державу та приватний сектор, вступає в неформальні відносини й бореться за вплив на процес прийняття рішень “бюрократичним”, тобто “номенклатурним” капіталізмом, маючи на увазі, що він створювався і багато в чому підтримується за рахунок бюрократичних втручань і систем взаємодій.

Головною ознакою бюрократичного або номенклатурного капіталізму є наявність елітної економіки. Через елітарні суб’єкти господарювання, що пройняли всю економіку країни, бюрократія здійснює найбільш ефективний контроль над суб’єктами господарювання. Елітна економіка служить головним джерелом надприбутків для господарської та бюрократичної еліти, а також доходів для всього бюрократичного апарату в цілому.

Таким чином, якщо плюралістична (або англо-американська) модель характеризується відособленістю відносин “бізнес-держави”, корпоративістська модель – сильними елементами інституціоналізації відносин “бізнес-держави”, то характерною рисою сформованої української моделі є “тісне сплетіння державних і економічних інтересів”. У цьому аспекті українська ситуація відрізняється як від англо-американського, так і від західноєвропейського капіталізму в його корпоративному варіанті. У посткомуністичній Україні, де принципи приватної власності та верховенства закону не мають під собою глибоких традиційних підстав, між політичною владою і великими грошми, державою й бізнесом складаються відносини з високим ступенем взаємозалежності.

Зазначимо, що бізнес взаємодіє з державою як по вертикалі, так і по горизонталі. Взаємодія по вертикалі означає, що держава як суб’єкт, відповідальний за правила підприємницької діяльності, може на законних підставах видавати приписи приватному сектору. Водночас на додаток до цих

відносин держава та бізнес підтримують горизонтальні, формальні й неформальні зв'язки.

Українська модель взаємодій влади та бізнесу також характеризується як вертикальними зв'язками, коли держава, відповідальна за правила гри й контролює їх дотримання і може на законних підставах пропонувати їх бізнесу, так і горизонтальними, що характеризуються наявністю формальних і неформальних зв'язків. За останні роки уряд України в цілому зберіг юридичну владу й, певною мірою, інституціональні можливості для примусових дій стосовно бізнесу. Вертикальні зв'язки доповнюють горизонтальні консультації та персональні контакти. Бізнес-адміністратори регулярно спілкуються з вищими державними службовцями не тільки в офіційній, але й у неофіційній обстановці.

Протягом усього часу незалежності справжньою проблемою у відносинах “держава-бізнес” були сутички між олігархами через великі приватизаційні угоди. При цьому олігархи, які посварилися, мобілізують усі підконтрольні їм телеканали, радіостанції та газети для критики своїх політичних опонентів, включаючи Уряд і Президента [196]. Останнім часом у зв'язку із скороченням кількості масштабних проектів приватизації, увага й активність олігархів усе більшою мірою переходить на регіональний рівень.

Таким чином, відносини держави та бізнесу в Україні розбудовуються за складним сценарієм, і цей факт наочно ілюструють дві моделі, які формуються зараз на основних рівнях даних відносин. Перша із них – обопільна орієнтація держави та великого капіталу на інституціоналізацію взаємодії й досягнення взаємоприйнятних домовленостей. Це не відносини панування та підпорядкування або “патрон-клієнт”. Це те, що звичайно іменується науковцями як узгодження інтересів. І на президентському, і на урядовому рівнях створено основи механізму узгодження, які, можна сподіватись, будуть надалі ставати більш складними й “досконаліми”. Природно, що про рівність сторін тут можна говорити лише у певному сенсі. Це аж ніяк не рівність

політичної ваги й політичного потенціалу як такого, а рівність, обмежена колом обговорюваних проблем і не виходить за його межі. Звичайно ж, і тут “останнє слово” залишається за владою, однак “слово”, якщо це дійсно переговорний процес і узгодження, а не “викручування рук”, має формулюватись з урахуванням позиції іншої сторони та досягнутих домовленостей.

Основою саме для такого роду відносин є ті позиції і той потенціал, якими володіють обидві сторони. У представників держави – це політична влада та авторитет, у представників великого капіталу – економічні ресурси, що перебувають у його розпорядженні, і соціальний капітал, які у своїй сукупності створюють і цілком певну політичну вагу. Дані відмінності обумовлюють обопільну потребу кожної зі сторін у тому, щоб отримувати один від одного відсутні ресурси. Слід відзначити, що в умовах України, для правлячої еліти нітрохи не менше значення, ніж політична база, має великий бізнес, який має не тільки економічні, але й політичні важелі.

Другою досить важливою формою або моделлю відносин влади та великого бізнесу є наявність “етатистських” фракцій, представників так званого “публічного капіталізму” [71, с. 91-93]. Незважаючи на те, що в Українській спілці промисловців та підприємців представлені різні великі корпорації, а також дрібний і середній бізнес, виступаючи від його імені бізнес-еліта ніяк не виражає у своїх відносинах із владою позицій та інтересів усього бізнес-співтовариства України й навіть більшої його частини.

Через дані обставини інші представники корпоративного капіталу, які зацікавлені у посиленні державної підтримки, діють, як правило, за своїми власними каналами. По суті справи зараз на різних рівнях йде істотна реорганізація всієї системи взаємодії влади та бізнесу, причому далеко не останнє місце у цій системі приділяється формуванню великих державно-приватних корпорацій напівавтономного характеру. Високий ступінь взаємодії держави та великих компаній встановлюється і в ході підготовки та реалізації загальнодержавних і великих регіональних проектів, що мають найчастіше

довгостроковий характер. Мова йде про створення державно-капіталістичного анклаву української економіки, роль якого, на нашу думку, буде і далі зростати.

В Україні, де принципи приватної власності й верховенства закону раніше не мали під собою глибоких традиційних підстав, між політичною владою й великими грошима, державою й бізнесом складаються відносини, відзначені високим ступенем взаємозалежності. Історія розвитку капіталізму в інших країнах показує, що ділові еліти постійно прагнуть знайти політичну владу і знаходять її деякою мірою. Однак український випадок відрізняється тим, що при всьому взаємопроникненні державного апарату й бізнес-груп між ними виникає тонко вивірена, хоча й нестабільна рівновага сил. І важливо, що органи публічного управління відіграють, незважаючи на тривалий процес деформації за роки незалежності, помітну роль у підтримці такої рівноваги. Із цієї причини головні зусилля лобістів ділових інтересів націлені на адміністрацію президента і могутні установи економічного блоку уряду, починаючи із податкової служби та комісії по регулюванню цін на енергоносії. Тобто держава не є ні “руйнівником” бізнесу, ні його “бранцем”. У цьому відмінність постсоціалістичної України від ряду країн Латинської Америки, де влада безроздільно підкорена олігархам.

Уразливість же українського варіанта відносин “держава-бізнес” визначається розмитим кордоном між державою й економікою, тому що держава створювала та утримує на плаву більшість бізнес груп. Сплав публічного з економічним, який у радянську епоху був закріплений на інституціональному рівні, підтримується дуже повільним темпом розвитку економіки та громадянського суспільства в пострадянські часи.

Причиною такого типу відносин держави та бізнесу в Україні, як уже зазначалося вище, не останньою чергою є нерозвиненість інститутів громадянського суспільства й перевага неформальних, кланових типів над формальними, інституціональними, що пояснюється відсутністю традиції

функціонуючого громадянського суспільства, яке покликане контролювати сферу взаємодії влади та бізнесу.

До того ж, український політико-економічний простір характеризується інституціональною недостатністю, що відбиває специфіку періоду зламу однієї інституціональної структури і становлення іншої, коли нові формальні інститути недостатньо сформовані, щоб впливати на трансформаційні процеси, і поки що вразливі для їх використання. У цьому зв'язку слід зазначити, що в сьогodнішній Україні особистості відіграють значно більшу роль, ніж у західних суспільствах, оскільки інститути або не стабільні, або відсутні зовсім. Не випадково, що імена українських олігархів Ахметова, Коломойського, Фірташа, Пінчука відомі пересічним громадянам не менше ніж керівників держави або зірок естради.

Очевидно, що у ході масштабних соціально-економічних і політичних та геополітичних перетворень, які відбулися в Україні, важко було “дозувати” розмах деструктуризації. Це призвело до виникнення інституціонального вакууму, який фактично заповнювався формально запозиченими із Заходу неадаптованими, а тому неефективними й неоптимальними інститутами. Д. Лінч, описуючи подібну ситуацію на Тайвані, досить точно відзначає: “демократизація й демократична консолідація є результатом успішної соціалізації одиниць держави-суспільства в “сучасну глобальну культуру”, яка шанує бюрократію, ринок і формальну рівність” [338, р. 559].

Існують два відносно окреслені теоретичні підходи до відносин держави та бізнесу, які, на жаль, поки що не вносять ясності у загальну картину української дійсності. Прихильників одного чи іншого умовно можна поділити на “державників” та “бізнес-центристів”. Перші розглядають державу як відносно автономну від бізнесу, яка навіть “диригує” ним, виходячи із чітко визначених суспільних цілей і пріоритетів. Із цієї точки зору держава та бізнес взаємозалежні, але в рамках вертикальної й асиметричної схеми: держава віддає розпорядження, бізнес кориться. За контрастом ті, хто сповідує бізнес-центричний підхід, вбачають у державі знаряддя ділових інтересів. Пріоритет

нагромадження над розподілом, прихильне ставлення до великого бізнесу та байдужість до становища мас, сприймаються як доказ влади бізнесу над державою.

Варіант відносин “держава-бізнес”, що складається в сучасній Україні, формувався протягом останніх десятиліть у ході поспішної, хаотичної, поєднаної з корупцією економічної трансформації. Але відносини “держава-бізнес” не статичні. І якщо зараз вони порочні, то тим більше підстав для їх зміни. Уявляється, що на нинішньому етапі розвитку України змін можна чекати з трьох джерел.

По-перше, очевидно, що нинішні відносини не влаштовують ні уряд, ні бізнес-групи. Конкуруючи одна з одною у спробах добитися преференцій від владних структур, бізнес-групи відчують невпевненість через можливе скасування цих привілеїв. Влада ж, що погрузла в неформальних обгородках, не в силах приступити до ефективної програми розвитку. Не секрет, що останнім часом зростає невдоволення бізнес-лідерів виражається в різноманітних формах і з різних питань, іноді виплескуючи на поверхню факти особистого протистояння олігархів та вищих посадових осіб держави.

По-друге, у більш довгостроковому плані симбіотичне партнерство між державою та бізнесом буде переживати трансформацію під впливом нових сил глобалізації. Перерозподіляючи здатність до торгу між владою та приватним сектором, глобалізація, як відзначалося вище, сприяє коригуванню відносин “держава-бізнес”. Вона винагороджує країни, де держава виступає як діючий катализатор технологічних нововведень та інтернаціоналізації корпоративної активності. Продуктивна участь цих країн у глобальних економічних процесах забезпечена здоровим партнерством держави й ділових кіл.

По-третє, важливу роль в їх коригуванні повинно відіграти укріплення демократії. У нинішній Україні вона перебуває на ранньому щаблі розвитку і має такі слабості, як соціально-економічна нерівність і недемократичні сторони політичної, в першу чергу електоральної, культури. Наявність цих слабостей не

означає, що справжня демократія в Україні неможлива. Західні демократії формувалися протягом життя багатьох поколінь – можна сказати сторіччями, які знадобились для еволюції політичних і економічних інститутів. Є підстави стверджувати, що під впливом глобального громадянського суспільства в Україні подібні тенденції повинні розвиватися швидше: є і діючі моделі демократії, і ефективні технології її підтримки, а значить, і чималі можливості для її освоєння. Процес демократизації має властивість розділяти державу та бізнес. Уряди стають сприйнятливіші до вимог більш збалансованого розвитку, що виходять від соціуму. Тож, по мірі того, як в Україні буде формуватися партисипативна демократія, урядові доведеться створювати нові інститути, які будуть пригнічувати клієнталізм і забезпечать більш прозоре партнерство держави з бізнесом.

Важко сказати, якого роду відносини “держава-бізнес” прийдуть в Україні на зміну тій практиці, що існує сьогодні. Проте, створюється враження, що нинішня українська ситуація близька до специфічної форми *laissez-faire* (невтручання). Кожен етап становлення та функціонування суспільства модерну пов’язаний і навіть певною мірою обумовлений конкретним типом взаємодії громадянського суспільства, держави та бізнесу. Малоімовірно, що на наступній стадії свого розвитку Україна піде шляхом патерналізму в стилі Азіатсько-Тихоокеанської моделі. Цей шлях цікавий державним чиновникам, що опікуються своїм впливом. Близький він і бізнес-менеджерам, що з’явилися в українській практиці злиття політики з економікою. Однак у цьому випадку не дістає такого ключового фактора, як сильна й ефективна держава, підтримувана компетентною, непідкупною бюрократією.

Рух до легалізму англо-американського типу можуть не схвалювати чиновники, які бажають поширення своєї політичної влади на економіку. Але для Української держави цей варіант не такий вже й обтяжливий. Уряду не треба відновлювати свій потенціал заохочення промислового зростання. На ряді напрямків українські олігархи уже взяли гору над державою, й примусити їх

відступити уявляється неможливим. Щоб варіант легалізму відбувся, держава має розвинути нові здібності до регулювання, щоб обмежувати на політико-економічному полі партикулярні обміни та угоди. Такий шлях вимагає становлення більш широких і прозорих відносин “держава-бізнес”, так само як і більш міцних інститутів, що забезпечують верховенство закону. Залишається питання – хто це може зробити, оскільки характерною рисою української моделі капіталізму є високий ступінь корупції?

Рівень корупції тісно пов’язаний із зрілістю державних інститутів і структурою політичного процесу. Зазначений взаємозв’язок був помічений ще С. Хантингтоном [319]. За ним зрілість та сила державних інститутів може розумітися як в абсолютному (як сила примусу) так і у відносному (тобто процедурному) сенсі. Друге означає також “чіткість інституціональних кордонів держави” й відповідно чіткість кордонів між державою як специфічним інститутом і тим, що перебуває поза його межами. Відповідно й слабкість держави розуміється як “дефіцит поліцейсько-адміністративної могутності і як порушення інституціональних кордонів і процедур. Перше виражається в розгулі злочинності й бандитизму, друге – у розростанні корупції” [318, р. 78].

Реальна модель взаємодії влади і бізнесу, яка склалася на сьогодні в Україні, характеризується тим, що сформувалися три відносно відособлені зони їх взаємодії: прозора, напівпрозора, непрозора.

Прозора зона охоплює такі формальні практики, як регулювання законодавством податкових відносин, адміністративного і економічного регулювання бізнесу, тендери по розподілу державних замовлень, реєстрації, ліцензування, контролю і примушення до виконання встановлених норм тощо.

Напівпрозора зона охоплює неформальні практики поборів з бізнесу, безпосередньо не пов’язані з корупцією, і практики його неформального “торгу” з владою щодо умов функціонування конкретного бізнесу.

Непрозора зона охоплює неформальні кримінальні практики, перш за все, корупцію. Яскравими проявами корупції в Україні є поєднання державними

чиновниками та депутатами різних рівнів посад в органах влади і в комерційних структурах; організація комерційних структур посадовими особами, що використовують при цьому свій статус, для забезпечення цим підприємствам відповідні преференції. Політики високого рангу можуть використовувати службове становище в процесі приватизації державних підприємств з метою придбання їх (або значного пакета акцій) у приватну власність самим корупціонером або близькими йому особами.

Причини корупції нерідко вбачаються в надмірному втручанні держави в економіку. Однак становище в різних країнах говорить про те, що демократія й ринок не ведуть до зникнення корупції. Водночас відомий американський сходознавець-політолог Б. Льюїс вважає, що “відмінності між близькосхідним і західним економічними підходами можна простежити навіть на формах корупції, від якої не вільне жодне суспільство. На Заході гроші роблять на ринках і потім використовують, щоб купити владу або впливати на неї. На Сході владу захоплюють і використовують для того, щоб робити гроші. З точки зору моралі різниці тут немає, але вплив на економіку й на державний устрій дуже різний” [161, с. 163].

Саме система інститутів, тобто інституціональний розвиток, набуває особливого значення, оскільки при демократії норми, процедури та правила повинні діяти “автоматично”, незалежно від волі того чи іншого владного угруповання, гарантуючи підзвітність і змінюваність тих, хто стоїть біля керма публічного управління. В Україні ж інституційний лад народився в результаті політико-правової імпровізації нових і псевдонових правлячих еліт, які намагалися якось узгодити свої інтереси, врахувавши при цьому і “передовий зарубіжний досвід”.

Таким чином, проблеми розвитку інститутів взаємовідносин держави та бізнесу є однією з характерних проблем будь-якої економічної системи: цілком зрозуміло, що бізнес завжди прагне більше свободи, ніж має, а держава – більше податків. Інакше кажучи, в основі інститутів відносин держави та бізнесу лежить

принцип: забезпечена законом свобода в обмін на ефективність. І навпаки, там, де держава з тих чи інших причин обмежує рамки наданої законом свободи підприємця, вона зобов'язується компенсувати йому втрату ефективності.

Поки що ж можна говорити про те, що зміцнення державності одночасно супроводжується реанімацією історичних традицій необмеженого втручання держави в господарські питання, посиленням його тиску на бізнес. Неприйняття заходів у цьому випадку рівносильне заохоченню, створенню умов для поширення практики таких відносин. Тим більше, що державі набагато легше, ніж бізнесу контролювати дії своїх чиновників. Держава, зрештою, має застосовувати (і, як можна бачити на прикладі голови податкової служби країни, останнім часом застосовує) репресивні заходи відносно недобросовісних представників влади, тому що поступово актуалізується не стільки проблема взаємовідносин держави та бізнесу, скільки проблема взаємовідносин бізнесу з окремими представниками держави.

Якщо принципи взаємодії влади та бізнесу залишаються незмінними на різних рівнях ієрархії, то конкретні механізми співпраці значною мірою трансформуються під впливом регіональних особливостей. Більше того, істотний вплив регіональних особливостей виявляється в неможливості вживання універсальних партнерських механізмів без урахування конкретних характеристик економічної, соціальної системи регіону. Тобто регіональне середовище, разом з макроекономічними "правилами гри", значною мірою визначає конкретний набір технологій та інструментів управління взаємодією приватних і державних інститутів.

У регіонах накопичено достатній потенціал для управління взаємодією влади та бізнесу, територіальні економічні системи володіють істотним досвідом і ресурсами для підвищення ефективності механізму співпраці. Отже, основне завдання полягає в максимально повному використанні сприятливої макроекономічної ситуації для додання системності й комплексності процесу взаємодії держави та бізнесу за допомогою ефективних управлінських дій.

Водночас моделі управління взаємодією влади та бізнесу в регіональних економічних системах формуються під впливом певних чинників (рівень соціально-економічного розвитку і інвестиційна привабливість регіону; специфіка і ступінь консолідації інтересів бізнесу; національна і конфесійна специфіка досліджуваної взаємодії в регіоні; роль суспільних об'єднань бізнесу в розвитку державно-приватних відносин), що дозволяє корегувати механізм управління відповідно до конкретних характеристик регіональних підсистем системи взаємодії інститутів держави та бізнесу, але враховуючи й закордонні, в широкому плані глобальні, зв'язки кожного регіону.

Таким чином, система взаємодії бізнесу з органами місцевого самоврядування в регіонах має об'єктивну природу, засновану на законах регульованого ринку. Вибір регіональної моделі реалізації механізму управління взаємодією влади і бізнесу визначається комплексом специфічних умов соціально- економічної системи регіону, що є необхідним для підвищення ефективності процесу управління вказаною взаємодією. Практика показує, що концептуальний пошук взаємоприйнятної моделі економічної взаємодії, можливий лише за провідної ролі в цьому питанні держави, при обов'язковій, безпосередній участі бізнесу і суспільства.

Ще раз зазначимо, що процес глобалізації змушує українську державу повному поглянути на відносини влади та бізнесу й поступово вносити корективи в цю взаємодію. Конструктивна участь України в глобальних економічних процесах може бути забезпечена тільки завдяки реальному партнерству влади та бізнесу. Замість прямої участі в економічному житті у влади мають виникнути нові обов'язки, пов'язані зі створенням і підтриманням інституціональної, правової й комерційної інфраструктури, моделюванням ідеологічних та ціннісних систем, забезпеченням консенсусу з приводу подальшого розвитку країни та її регіонів.

Таким чином, аналіз української моделі взаємодії влади та бізнесу дозволяє зробити висновок про те, що співвідношення інтересів економічних і

владних структур перебуває в безперервній динаміці – рівновага між ними нетривала й руйнується досить легко. Інтереси економічних і політичних структур в українському ландшафті являють собою інтегровану систему. Формальні угоди, що розглядаються в якості оптимальної моделі взаємовідносин, дозволяють хоча б частково контролювати політичний процес, є часто-густо інструментом для витіснення конкурентів і монополізації доступу до ресурсів.

Безсумнівно, особливу роль у формуванні партнерських відносин між владою та бізнесом можуть відіграти, з одного боку, оптимізація публічного управління у цій сфері, а з іншого – встановлення зрілої демократії, що має сприяти подоланню недемократичних сфер української політичної культури й зниженню соціально-економічної нерівності. Демократизація суспільства покликана розділити владу та бізнес, мобілізувавши громадянське суспільство. Українська практика показує, що стихійні сили капіталістичної ринкової економіки являють собою не меншу погрозу для соціальної солідарності, соціальної справедливості, ніж адміністративна влада сучасної держави. Так, держава має певні риси, які заважають економічній та соціальній солідарності у суспільстві. Однак, як показує світова практика, більш руйнівною є нічим необмежена експансія капіталу.

Виходячи і вищезазначеного, можна констатувати таке:

- ефективне управління взаємодією держави і бізнесу лежить в основі вдосконалення публічного управління за рахунок забезпечення зворотного зв'язку і своєчасного виявлення реакції бізнес-сектора на управлінські дії держави (що виявляється як у фінансових показниках, так і в суб'єктивних оцінках підприємців), а також інкорпорації потенціалу бізнесу в стратегії економічного розвитку;

- удосконалення механізму управління вказаною взаємодією на пряму кореспондує з успішністю функціонування бізнес-сектора, з підвищенням ефективності публічного регулювання соціально-економічних процесів і

поліпшенням якості управлінської діяльності в державних організаціях, які повинні надавати стимулюючу дію на розвиток економічних систем різних рівнів ієрархії;

- основні перешкоди розвитку бізнесу лежать у площині публічного втручання в економічні процеси (серед основних проблем розвитку бізнесу - корупція, високі адміністративні бар'єри, оподаткування), недостатньо високої ефективності роботи держапарату (наприклад, складність реформування публічного механізму управління внутрішніми силами).

Таким чином, процес управління взаємодією влади і бізнесу в сучасних вітчизняних умовах складається з необхідності створення сприятливих інституційних умов державно-приватної співпраці з урахуванням їх високої диференціації в різних соціально-економічних системах регіонального рівня; посилення організаційного, фінансового, інформаційного, кадрового потенціалу для зміни якісних і кількісних характеристик і результатів взаємодії.

Останнім часом спостерігається поступовий перехід механізму взаємодії влади та бізнесу в площину саморегулювання. Враховуючи, що розвиток бізнесу знаходиться, з одного боку, під впливом регулюючих дій влади, з іншого - відбувається за законами самоорганізації, можна говорити про наявність механізму саморегулювання в системі взаємодії влади і бізнесу.

При визначенні сучасної системи публічного управління взаємодією влади та бізнесу слід враховувати, те що ключову роль у міжсекторних відносинах відігравали і продовжують відігравати політичні і ділові еліти, тоді як малий і середній бізнес практично випав з поля співпраці. Це часто приводить до ігнорування інтересів основних соціальних груп і превалювання інтересів вузьких елітних груп, а також продукує негативні ефекти в розвитку соціально-економічної системи країни. У зв'язку з цим підкреслимо необхідність створення ефективної системи прямих і зворотних зв'язків влади та організацій і груп, які представляють агреговані інтереси бізнесу, і залучення більш широкого спектру суб'єктів в партнерські відносини.

3.2. Сучасні форми та методи публічного управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом в Україні

Із численних форм, механізмів та методів партнерства влади та бізнесу виділяються ті, що, на наш погляд, мають перспективи подальшого розвитку в нашій країні. Мова йде про GR (government relations), форсайт, публічно-приватне партнерство.

GR (government relations) у сучасних системах публічного управління

GR є новітньою формою взаємодії між групами інтересів, представленими переважно структурами бізнесу, та владою. Разом із добре відомими public relations (PR), лобізмом та public affairs (PA), GR є коректними та відкритим методом комунікації, яка є суспільно важливою для успішного демократичного розвитку суспільства, оскільки кожна група інтересів має право бути почутою, впливати на рішення влади, відкрито говорити про свої пропозиції та потреби. У сучасному світі послуги GR не забаганка для олігархів, це механізми і способи, які використовують і малі профільні асоціації, і громадські організації, і національні та релігійні спільноти, і великий бізнес. Нині GR стає все більш затребуваною сферою діяльності і в Україні – створено Українську асоціацію професіоналів у сфері GR, яка проводить міжнародні конференції та форуми із цих питань [148].

В Україні ще недостатньо літератури, теоретичних розробок і рекомендацій, що стосуються GR-діяльності. Це призводить до того, що будь-який дослідник даного феномену може зіткнутися з різними точками зору та підходами. Крім того, в різних структурах великого бізнесу виникає своє уявлення про те, чим є GR і як він повинен бути організований.

Сучасний етап вивчення GR відрізняється великою увагою до розгляду особливостей даних політичних інститутів на світовому рівні. Серед сучасних дослідників GR на Заході виділяються роботи Г. Пила,

К. Бейлі, Б. Кейна [152], Л. Лессига [136], К. Малоуні [140], Д. Уаттс [185].

Перші спроби дослідження та викладання GR на пострадянському просторі були здійснені у Санкт-Петербурзькому університеті, де із 2012 р. існує відповідна кафедра та йде підготовка бакалаврів та магістрів GR. Тут же у 2013 р. видано книгу “GR: теорія і практика” [172] і в більш повній версії у 2015 р. під назвою “GR та лобізм: теорія і практика” [7].

Враховуючи реальність зростання ролі GR на діяльність органів публічного управління, уявляється необхідним провести порівняльний аналіз GR з лобізмом, public relations (PR) та public affairs (PA), показати відмінності між ними та важливість GR для демократичного розвитку України.

Поява і актуалізація GR як сфери соціальної взаємодії пояснюється двома взаємопов’язаними процесами: по-перше, ускладненням внутрішньої структури сучасних суспільств, що супроводжується появою безлічі партикулярних інтересів і формуванням на їх основі різних груп інтересів, і, по-друге, посиленням публічного втручання в усі сфери життя суспільства, розширенням законодавчої та адміністративної активності органів влади, яка стала безпосередньо зачіпати інтереси бізнесу та інших груп інтересів [1, с. 52]. На цій основі сформувалася проблематика GR, тобто взаємодії груп інтересів з органами публічної влади, впливу груп інтересів на формування державної політики та діяльності органів місцевого самоврядування.

Незважаючи на те, що GR, як і лобізм, все більш професіоналізуються, в теоретико-методологічному плані у цих сферах нерідко спостерігається підміна понять: лобізм ототожнюється або протиставляється GR та іншими сполученими із даною діяльністю явищами, таким як PR та PA.

Можна погодитись з авторами, які визначають GR як діяльність з вибудовування відносин між різними суспільними групами (бізнес-структурами, професійними спілками, громадськими організаціями та ін.) і публічною владою. Така діяльність включає в себе збір та обробку інформації про діяльність органів

влади, підготовку і поширення інформації про позиції відповідних груп тиску, їх вплив на процеси прийняття політичних і адміністративних рішень [19, с. 362-363].

Як вже зазначалося вище, існують проблеми з понятійним полем GR і відмінністю його від інших, досить близьких за змістом понять. У першу чергу це стосується дистанціювання від лобістської діяльності. Деякі автори використовують поняття “GR” і “лобізм” як ідентичні. Інші вважають, що одне поняття включає в себе інше. Треті розглядають лобістську діяльність як технологічну частину GR [37; 145].

Між тим під GR необхідно розуміти відносини суспільних суб’єктів з органами публічної влади, а під лобізмом – вирішення тих чи інших питань на користь зацікавлених груп в органах влади, як державних так і місцевого самоврядування. Іншими словами, фахівці в галузі GR будують міст між владою та бізнесом (чи інституціями громадянського суспільства), по якому рухаються лобісти для вирішення питань з владою. Лобісти володіють теорією прийняття рішень у різних владних структурах і мають знати конкретні процедури прийняття рішень на тому чи іншому рівні публічної влади. На відміну від цього, GR-фахівці володіють вмінням вибудовувати довірчі відносини з владою за допомогою технологій PR та PA, до яких можна віднести: медіарілейшнз, участь в обговоренні органами державної влади суспільно важливих питань, технології реалізації програм корпоративної соціальної відповідальності, форсайт-проекти, фандрайзинг, спонсорські програми, участь в дорадчих та експертних радах тощо. Для фахівця з GR є обов’язковим досконале володіння комунікативними навичками і вміння внести необхідні проблеми до порядку денного влади.

Фахівцю в галузі GR, на відміну від лобіста, не обов’язково знати деталі прийняття закону, постанови й т. ін. Його головне завдання – вибудовування позитивних відносин із владою. Він повинен також вміти підібрати і організувати професійних лобістів, які володіють необхідними для вирішення

того чи іншого питання професійними компетенціями та особистісними характеристиками.

Очевидним чином розрізняються і режими роботи в GR і лобізмі. GR-фахівець, як правило, працює у структурі компанії, займаючись розробкою та реалізацією її стратегії щодо органів влади. Водночас лобіст залучається на проектній основі за гонорар і є зовнішнім стосовно організації професіоналом. Деякі автори відзначають, що лобіювання є частіше одиничним проектом, хоча і може мати на меті цілу систему заходів. GR це системна робота з вивчення і моніторингу дій органів державної влади та чиновників, а також донесення позиції груп інтересів із того чи іншого питання [65, с. 17].

Слід також відзначити, що, на відміну від традиційних форм лобізму, тісно пов'язаних із міжособистісною взаємодією з політиками і державними службовцями, GR має цілу низку стратегічних переваг.

По-перше, в суспільній свідомості в Україні лобізм практично став синонімом корупції, оскільки контакти зацікавлених осіб із представниками політичного істеблішменту відбуваються кулуарно. Скритність цього процесу призводить до ефекту негативного сприйняття у соціальній свідомості.

По-друге, лобізм призводить до залежності суб'єктів лобіювання від персоналій у владних структурах, від їх суб'єктивних переваг і побажань. Це негативним чином позначається на довгостроковому плануванні, а також ставить учасників ринку в нерівне становище, коли, наприклад, державні замовлення розподіляються на користь одного з учасників.

По-третє, особливістю GR є постійне використання нових інноваційних комунікативних технологій, які прийшли з форсайту, маркетингу, PR та електоральних кампаній.

По-четверте, важливою обставиною, що спричинила собою розвиток сучасних форм GR, стала проблема довгостроковості виконання прийнятих державними органами рішень. Громадська підтримка, публічне висвітлення та коаліційна політика роблять незворотними рішення, отримані в результаті GR,

тоді як лобістські зусилля можуть бути дезавуйовані через деякий час після прийняття відповідних рішень.

Важливо підкреслити, що поняття “лобізм” набагато старше, ніж “GR”. Якщо про лобізм, як важливий інститут демократичної політичної системи, можна говорити вже із XIX ст., то GR з’являється значно пізніше – у 70-ті рр. в США і в 80-ті рр. в Європі вже у XX ст. Поштовхом для його виникнення стало, перш за все, зростання уваги громадськості та ЗМІ до діяльності бізнес-корпорацій. Саме тоді змінився публічний простір, в якому міжсекторальна комунікація зайняла центральне місце.

В американському неокорпоративному середовищі в 70-і рр. XX ст. зародилося ще одне близьке до лобізму поняття – issues management (вирішення проблемних питань) – як своєрідний відгук на проблеми у формуванні публічної політики на користь активістських груп. У 1968–1972 рр. Конгрес США прийняв ряд важливих законів, що стосуються захисту екології, охорони праці, охорони здоров’я і захисту прав споживачів.

Поряд із зміною впливу провідних корпорацій на формування державної політики зросла недовіра до корпорацій та їх політики серед населення. Старі лобістські прийоми почали давати збій. Уже недостатньо було оплатити послуги лобіста, щоб вирішити питання з “цікавого” для корпорації законопроекту. Бізнесу була потрібна нова модель впливу на формування публічної політики. Саме тоді корпорації почали брати на озброєння методи, які раніше вважалися прерогативою активістських груп: створення коаліцій, grassroots-кампанії, робота із місцевими громадами.

Розглядаючи концептуальні засади GR, також необхідно розглянути і РА – тобто суспільні відносини. Дійсно, термін “лобізм” навантажений негативними змістом і його не рідко замінюють терміном РА, який у цьому сенсі, використовується в якості евфемізму в ряді контекстів, де терміни “лобізм” або PR мають негативну конотацію і асоціюються із “підкилимними іграми” та скандалами.

Знову ж таки існують різні визначення РА. Одні вважають, що РА допомагає бізнесу розвивати і підтримувати взаємовигідні відносини з різними представниками громадськості, від яких залежить не тільки стан державної політики, а й майбутнє бізнесу [151, р. 24]. Інші бачать РА як більш вузьку галузь зв'язків із громадськістю, яка зводиться до комунікацій з представниками публічної влади та іншими акторами, що визначають публічну політику [309, р. 36]. Тобто вони розглядають РА як спеціалізовану практичну галузь всередині PR, яка стосується відносин, включених у розвиток публічної політики, законодавства та управління, які впливають на організації, їх інтереси і дії. Іншими словами, якщо під PR мається на увазі вибудовування відносин з усіма лідерами громадської думки, то РА має на меті налагодження відносин лише з тими з них, які так чи інакше залучені у процеси публічної політики, громадського дискурсу й т. ін. [38].

Як вже зазначалося вище, одну з головних ролей в організації GR відіграє бізнес. Публічна влада в особі органів держави та місцевого самоврядування зацікавлена в розвитку бізнесу як основи економічного процвітання країни та її територій, а сам бізнес відчутно залежить від органів влади, ставлення до нього громадськості, співпраці на всіх рівнях суспільства. Саме GR забезпечує спрямування зусиль бізнесу на розвиток конкуренції як на внутрішніх ринках, так і досягнення високої конкурентоспроможності на світових ринках. Також GR відіграє значну роль у забезпеченні балансу між малим та середнім бізнесом із великими корпораціями в інтересах суспільства.

До проблематики GR у взаємодії влади, бізнесу та громадськості належить участь бізнесових структур у політичному житті, їх прагнення посісти в суспільстві гідне місце. Намагання бізнесу сприяти розвитку політичної сфери, а не лише економічним інтересам, відповідає потребам суспільства, а співпраця з ним політичних організацій дає змогу розширювати проблематику своєї діяльності, виходити на загальносуспільне опікування бізнесовими реаліями. Як показує досвід демократично розвинених країн та практика публічного

управління в Україні, успіх бізнесу залежить від соціальної ситуації, процесів у політичній сфері, а планування і здійснення політичної та виборчої стратегії неможливі без урахування інтересів бізнесу.

Суспільство потребує громадського контролю як за владними, так і бізнесовими структурами. Задля цього в рамках GR до обговорення економічних та інших загальних проблем суспільства залучається широке коло інституцій громадянського суспільства. При цьому, як результат, визначаються чіткі та обґрунтовані критерії оцінювання якості урахування владними органами інтересів бізнесу та громадськості, що робить прозорою взаємодію влади, бізнесу та громадянського суспільства.

Треба констатувати, що GR є важливим інструментом діалогу держави та бізнесу, від якого залежать і демократичність публічного управління, і унормованість ринкового середовища, і умови конкуренції, і розвитку бізнесу загалом. Такий діалог потребує законодавчого захисту і механізмів ухвалення на його основі обов'язкових для всіх сторін рішень. Адже бізнес, орієнтований на перспективу, найперше очікує від влади стабільних правил гри, дотримання їх усіма гравцями.

Нині багато хто пов'язує GR і лобізм, вважаючи, що ці поняття тотожні. Проте, різниця в даних напрямках є і досить очевидна. Зокрема, лобізм є певною мірою інструментом щодо знаходження шляхів для проведення неформального діалогу між представниками бізнесу та державних установ, його відмінною особливістю є його галузева спрямованість або вирішення локально поставленого завдання.

На відміну від цього, GR спрямований, головним чином, на формування механізму взаємодії влади та бізнесу, тобто він вирішує не тільки приватні завдання з отримання контракту, субсидії і т. ін., а й допомагає бізнес-структурі вийти на новий рівень її статусу, забезпечити участь у формуванні прогресивної законодавчої та нормативної бази, відкрити нові ринки, допомогти у ефективній реструктуризації бізнесу тощо.

Не можна не відзначити, що GR – це “вулиця з двостороннім рухом”. Це дозволяє знаходити компроміс між інтересами держави і можливостями бізнесу, тим самим роблячи позитивний внесок у розвиток соціально-економічних відносин у суспільстві.

Нині в Україні зручний час об’єднати зусилля бізнесу та держави для формування цивілізованого ринку GR-послуг. Як свідчать дискусії на III Всеукраїнському Форумі GR [48], актуальною є необхідність інституалізації професії “GR-спеціаліст”, адже сьогодні відсутні єдині стандарти цієї професії, кваліфікаційні характеристики та типові посадові інструкції. Необхідно створити сучасний інформаційний простір для обміну думками між фахівцями GR та просування цивілізованих GR-технологій в корпоративну політику. Вочевидь це може сприяти зменшенню корупційної складової у взаємодії між владою та бізнесом.

Резюмуючи вищезазначене слід зазначити, що:

– тотожність понять лобізму і GR в експертному співтоваристві представлена одиничними думками; найбільш частіше GR розглядається як загальне поняття, що включає в себе інформування, експертні оцінки, роботу з вибудовування іміджу, тоді як лобізм має на увазі якусь прикладну роботу з вирішення конкретного завдання, просуванню певних інтересів;

– хоча лобізм та GR є суміжними видами діяльності, кожен із них має чіткі особливості, що доповнюють можливості один одного. GR має на увазі взаємини з широким колом соціальних суб’єктів, у той час як лобізм передбачає роботу переважно з органами влади;

– соціальне значення GR полягає в тому, що він, доповнюючи традиційні для репрезентативної демократії системи партійного представництва, сприяє залученню до процесів вироблення і прийняття політичних рішень безліч найрізноманітніших громадських груп інтересів, що, в свою чергу, забезпечує формування максимально збалансованої державної політики;

– GR є легітимною необхідною частиною демократичного політичного процесу. Урядові рішення зачіпають інтереси усіх без винятку “гравців” на економічному та соціально-політичному полях, тому державні службовці та посадові особи місцевого самоврядування не можуть приймати справедливі та обґрунтовані рішення, не враховуючи інформацію від широкого кола зацікавлених сторін, яку найбільш ефективно продукує саме GR.

Форсайт.

Технологія форсайту створює новітні можливості для посилення взаємодії органів публічної влади, структур бізнесу та громадських інституцій щодо проектування майбутнього та організації спільних дій для його досягнення. Особливе значення мають можливості поєднання зусиль різних секторів суспільства на регіональному та місцевому рівнях, що також є актуальним питанням з огляду на проблеми розвитку територій. Взаємодія влади, бізнесу та громадянського суспільства у реалізації форсайт-проектів може вирішальним чином вплинути на стратегічне планування розвитку територій і при цьому забезпечити прозору взаємодію громадськості, бізнесу та влади, поєднати зусилля всіх зацікавлених сторін. Взаємна дія всіх секторів суспільства, як показує досвід передових країн, дасть потужний поштовх досягненню позитивних цілей майбутнього і в економіці, і в публічній політиці, і в соціально-гуманітарній сфері [115].

Технологія форсайту ще тільки починає використовуватись в Україні, але з кожним роком стає все більш популярною й очікуваною [155]. У наукових фахових виданнях усе частіше можна знайти дослідження на цю тему. Вони стосуються як “класичної” для форсайту проблематики науково-технологічного прогресу [69; 84; 163], так і питань застосування форсайту на рівні регіонів та громад [20; 152].

Уже здійснювались спроби проведення форсайтів окремих сфер життєдіяльності українського суспільства [162]. Цікаві дослідження продемонстрували ентузіазм та високий інтелектуальний рівень авторів, але не

розкривали технологічну та методологічну сторони форсайт-проектів. У 2015 р. було проведено загальнонаціональний форсайт економіки України, який, безперечно, є вчасним і вдалим прикладом використання цієї технології [256].

Форсайт поступово став одним з найбільш ефективних інструментів інноваційної організації суспільства. Із 90-х р. минулого століття форсайт широко застосовується в передових країнах у державному управлінні, а також при розробці стратегій, проектів і програм регіонального та місцевого самоврядування [93; 156].

Як і будь-яке нове поняття, яке ще тільки “вбудовується” в систему уявлень про розвиток суспільства, форсайт має багато визначень. Щоб краще уявити собі різне та спільне у підходах до форсайту, нижче наводяться, на наш погляд, найбільш характерні погляди різних вчених та наукових інституцій на цю проектно-прогностичну технологію.

Бен Мартін (SPRU, University of Sussex): форсайт – це систематичні спроби оцінити довгострокові перспективи науки, технологій, економіки та суспільства, щоб визначити стратегічні напрями досліджень і нові технології, здатні принести найбільші соціально-економічні блага.

CORDIS – прогнозування, оцінка технологій, дослідження майбутнього і інші форми форсайту - це спроба визначити довгострокові тренди і скоординувати на їх основі прийняття рішень. Форсайт останніми роками найбільш активно застосовувався в Європі для виділення пріоритетів сучасних досліджень на основі базових сценаріїв розвитку науки, технології, суспільства та економіки [54].

Л. М. Гохберг (Форсайт-центр Вищої школи економіки (Москва) цілком слушно відзначає, що форсайт – це система методів експертної оцінки довгострокових перспектив інноваційного розвитку, виявлення технологічних проривів, здатних найбільш позитивно впливати на економіку і суспільство [140].

Виходячи з вищенаведеного, можна відзначити дещо спільне у цих точках зору, а саме те, що форсайт це процес, мета якого – визначення можливого майбутнього, створення його бажаного образу та стратегії досягнення. Більшість теоретиків та практиків форсайту розглядають його як своєрідну комбінацію “продукту” (прогнози, сценарії, пріоритети) і “процесу” (встановлення зв’язків між усіма зацікавленими сторонами), що сприяє не тільки дослідженню майбутнього, але й досягненню з цього приводу консенсусу у суспільстві на базі планомірного діалогу між політиками, громадськістю, експертами, бізнесменами [144, с. 125].

Таким чином, на наш погляд, форсайт можна визначити, як спеціальну технологію формування пріоритетів розвитку різних сфер життя суспільства з метою мобілізації максимально великої кількості учасників для досягнення якісно нових результатів у розвитку країни, регіону, громади.

Слід також відзначити, що з точки зору організації дослідження, форсайт являє собою складну поетапну та багатоаспектну взаємодію експертних груп, які представляють різні сфери діяльності. У підсумку цієї роботи мають бути відібрані стратегічні пріоритети розвитку суспільної або бізнесової структури, які засновані на інноваціях, і спрямовані на підвищення їх конкурентоспроможності.

Такий комплексний характер є важливою перевагою форсайту в порівнянні з традиційними методами соціально-економічного передбачення та прогнозування. Це стосується, по-перше, того, що він передбачає участь багатьох зацікавлених осіб – представників різних верств суспільства (stakeholders) не тільки у формуванні картини майбутнього, але й їх залучення до активних дій щодо реалізації ними ж передбачуваних змін.

Ще раз підкреслимо, оскільки це дуже важливо, що метою форсайту є не тільки підготовка “аналітичного прогнозу” за найбільш проблемними напрямками, детальних сценаріїв або ретельно вивірених економічних моделей, але й докладання зусиль для того, щоб об’єднати старання основних учасників

процесу змін, створити для них умови для консолідації та спільних дій на випередження.

По-друге. Не менш важливою складовою форсайту є створення мереж висококваліфікованих і зацікавлених у діях щодо його реалізації експертів-учасників. Саме ці мережі експертів, що складаються з представників влади, бізнесу, громадських інституцій і науковців можуть сформулювати адекватну відповідь на політичні, економічні, соціальні та інші актуальні виклики. Передбачається, що, як учасники процесу, вони мають необхідне передчуття щодо заходів попереджувального впливу і готові усвідомлено застосовувати наявні в їх розпорядженні ресурси.

По-третє. Форсайт це не тільки метод, але й технологія, яка вбирає у себе інші методи, розроблені в рамках різних наукових напрямків. Це сукупність інструментів, що дозволяють активно передбачати проблеми майбутнього та впливати на нього за допомогою узгодження партикулярних інтересів різних верств суспільства. Тож форсайт є і особливою організаційною технологією, що виражається у значно більш комплексному підході, ніж традиційне прогнозування [221].

Прогнози, як правило, формуються вузьким колом експертів і в більшості випадків асоціюються з передбаченнями малокерованих подій. У рамках же форсайту мова йде про оцінку можливих перспектив інноваційного розвитку, пов'язаних з прогресом науки і техніки. При цьому окреслюються можливі технологічні горизонти, які можуть бути досягнуті при вкладенні певних коштів і організації систематичної роботи, а також ймовірні ефекти для розвитку країни, регіону чи громади. На відміну від прогнозів, форсайт завжди передбачає участь шляхом проведення інтенсивних взаємних обговорень, багатьох експертів усіх сфер діяльності, в тій чи іншій мірі пов'язаних з тематикою конкретного форсайт-проекту, а іноді і проведення опитувань певних груп населення (жителів регіону, мешканців міста, студентської молоді тощо), прямо зацікавлених у вирішенні проблем, що досліджуються в рамках проекту.

По-четверте. Ще однією відмінністю форсайту від традиційних прогнозів є його націленість на розробку практичних заходів щодо наближення обраних стратегічних орієнтирів. Тому в передових країнах світу саме на основі проведених форсайтів розробляються довгострокові стратегії розвитку економіки, науки, технологій, що націлені на підвищення конкурентоспроможності та максимально ефективного розвитку соціально-економічної сфери. При цьому, підкреслимо ще раз, особлива увага приділяється досягненню консенсусу між основними “гравцями” за найважливішими стратегічними напрямками розвитку шляхом організації їх постійного діалогу (в рамках панелей експертів, робочих груп, семінарів, конференцій тощо). Саме таким чином форсайт дозволяє визначити узгоджені варіанти можливого майбутнього, які можуть наступити при виконанні певних умов: правильного визначення сценаріїв розвитку, досягнення консенсусу щодо вибору того чи іншого прийняттого сценарію, проведення заходів щодо його реалізації й т. ін. [344, р. 36]. Форсайт також може бути таким собі засобом вибраковування, який дозволяє подолати досить поширену в наш час безвідповідальність стосовно майбутнього. Багато хто хоче знати майбутнє, але не всі готові брати за нього відповідальність. Тому у форсайті, в кінцевому підсумку, важливий не тільки результат, але й процес його отримання. Саме в концентрації зусиль учасників процесу перетворень, в узгодженості їх дій передбачення перетворюються на активні елементи формування майбутнього.

Методологія кожного конкретного форсайту завжди визначається виходячи з завдань проекту і сфери його застосування. Набір методів та інструментів, що використовуються у форсайті, численний і різноманітний. З одного боку знаходяться методи кількісної оцінки існуючих тенденцій та їх наслідків, зазвичай з використанням спеціально розроблених моделей і комп’ютерних засобів. З іншого боку, і це найбільша група, методи, що ґрунтуються на знаннях експертів, на розробці спеціальних процедур і прийомів роботи з експертами. По суті форсайт являє собою систему методів експертної

оцінки стратегічних напрямів соціально-економічного та інноваційного розвитку, виявлення технологічних проривів, здатних вплинути на розвиток суспільства в середньо- і довгостроковій перспективі [170, р. 81]. До числа найбільш розповсюджених із них можна віднести: метод Дельфі, визначення критичних технологій, розробка сценаріїв, експертні панелі.

Метод Дельфі найпоширеніший з методів форсайту. Його авторами були Олаф Гелмер, Норман Далкей, Ніколас Ресч (O. Helmer, N. Dalkey, N. Resche) в 1950-60-х роках у РЕНД-корпорації при дослідженні перспектив розвитку військового комплексу, а в 1970-х р. уже був використаний у технологічному прогнозуванні й корпоративному стратегічному плануванні [146, с. 59]. Головна відмінність цього методу від звичайних опитувань експертів полягає в тому, щоб забезпечити зворотний зв'язок з аналітиками. Метод Дельфі передбачає не разове опитування, а, як мінімум, дві ітерації опитування однієї і тієї ж групи експертів (для класичного варіанта Дельфі характерно від 3 до 8 ітерацій). У наступних турах, крім того ж набору запитань, респондентам надаються узагальнені результати опитувань, отримані на попередніх етапах. В ідеальному варіанті експерти повинні отримати інформацію про те, чим обґрунтовані ті чи інші судження, особливо якщо це крайні або неординарні думки. Таким чином, зворотний зв'язок із респондентами та надання їм можливості відповідно скоригувати їх оцінки здійснюється з метою стимулювання обміну інформацією та дозволяє показати кожному окремому експерту, наскільки їх оцінки та очікування відрізняються від оцінок інших експертів. Крім того, анонімність опитувань покликана знизити вплив найбільш активних або авторитетних експертів на індивідуальні оцінки інших членів панелі.

Термін “критичні технології” (“critical technologies”) бере свій початок від так званих критичних матеріалів. У середині ХХ ст. так називали устаткування та сировину, що не вироблялися у США, але були необхідні для ефективного функціонування збройних сил. Вважалося, що у країні мав бути п'ятирічний запас таких критичних матеріалів на випадок можливих військових конфліктів.

У даному контексті буквальний переклад з англійської мови слова “critical” – “вкрай необхідний, дефіцитний”. У ряді країн, у зв’язку з особливостями перекладу, використовують термін “ключові технології”. Мета методу критичних технологій – виявлення пріоритетів науково-технічного розвитку на середньострокову перспективу. Цей підхід застосовується не тільки на рівні країни в цілому, але й окремих галузей економіки, регіонів та територій. Результатом стають, як правило, переліки технологій або напрямків досліджень і розробок, які вимагають першочергової уваги. Для кожної критичної технології готується “паспорт”, де стисло описуються її склад та можливі строки практичної реалізації, а також пропонуються заходи щодо її підтримки з боку органів влади. Ідентифікація критичних технологій базується на системі опитувань, інтерв’ю й модерованих обговорень в рамках тематичних груп експертів (до 200 чол.), які володіють найвищою кваліфікацією у відповідних галузях. Іноді, при визначенні критичних технологій, застосовується “еталонний аналіз” (benchmarking), тобто порівняння з іншими країнами або регіонами, що дозволяє не тільки визначити рівень розвитку технології в країні, регіоні або галузі, але й співвіднести його з рівнем світових лідерів, виявити ступінь відставання й розробити стратегію з прискорення технологічного розвитку в секторах з високим інноваційним потенціалом. В основу, зазвичай, ставиться підвищення конкурентоспроможності економіки й вирішення найважливіших соціальних проблем.

Метод розробки сценаріїв ефективний як додаток до досліджень, виконаних із використанням інших методів. Найбільш розповсюджена практика створення сценаріїв за принципом “зверху вниз”, яка базується на аналізі майбутніх можливостей і альтернативних траєкторій розвитку їх досягнення. У контексті проведення форсайту це є спосіб подання можливого розвитку майбутнього у вигляді драматичного сценарію.

Сценарії можуть включати в себе діахронічний елемент, тобто включати опис факторів, що вплинули на розвиток даної ситуації в минулому. Також вони

можуть бути синхронічними: у цьому випадку майбутній хід розвитку подій пов'язується тільки з описом ситуації, яка є на даний момент. У цьому випадку, маючи як початковий матеріал схематичне зображення майбутньої ситуації, відновлюється вихідна ситуація й ретроспективно будуються шляхи її розвитку.

Експертні панелі – даний метод вважається базовим і використовується практично у всіх форсайт-проектах. Групам експертів із 12-20 осіб пропонується протягом декількох місяців обміркувати можливі варіанти майбутнього за заданою тематикою, використовуючи новітні аналітичні та інформаційні матеріали й розробки. Основними перевагами цього методу є присутність експертів під час усього процесу роботи, взаємодія між представниками різних наукових дисциплін та сфер діяльності. Метод може доповнювати інші підходи, що застосовуються в технології форсайту. Більше того, в деяких випадках створення панелей необхідно для вироблення початкової інформації та інтерпретації отриманих результатів.

У реалізації форсайтів часто застосовуються множинні сценарії, які відрізняються від просто сценування тим, що в них паралельно представлені різні можливості розвитку даної ситуації – від найбільш негативних до найбільш позитивних. Однією з причин, чому множинні сценарії користуються такою популярністю, є те, що в цьому випадку експерти мають можливість наочно показати, наскільки різним може бути розвиток однієї й тієї ж початкової ситуації. Також розробка сценаріїв використовується для структурування існуючої ситуації та представлення її у вигляді моделі.

Варто підкреслити, що в процесі систематизації науково обґрунтованих методів дослідження суспільних процесів відбувається і розвиток технології форсайту. Вона постійно поповнюється новими, в першу чергу тими, що пов'язані з розвитком інформаційно-комунікативних технологій. Як приклад, проведення опитувань експертів методом Дельфі з використанням мережі Інтернет.

Список наведених вище методів форсайту не є вичерпним. Використовуються і такі, як математичне моделювання, колективна генерація ідей (“мозкова атака”), регресійний аналіз, прогнозна екстраполяція та багато інших. Вибір методів для проведення форсайту залежить від сфери застосування, поля та горизонту форсайту.

“Дорожні карти” є результатом форсайту. Вони являють собою офіційний документ, де відображені можливі шляхи розвитку суспільного об’єкта в майбутньому. На їх підставі формуються стратегії розвитку та визначаються довгострокові пріоритети. Фактично, дорожні карти припускають вже задане майбутнє з детальним описом основних етапів і практично можливих механізмів (шляхів) його досягнення. Таким чином вони є одним із ключових інструментів для цілеспрямованої діяльності зацікавлених осіб (stakeholders), які представляють владу, бізнес, громадянське суспільство. У цій якості дорожні карти виконують декілька функцій:

- дозволяють сформувати єдиний і узгоджений простір орієнтації в майбутньому країни (галузі, регіону, міста тощо);
- служать основою для вироблення стратегій і цілей розвитку;
- стають базою для прийняття важливих рішень у проблемних і конфліктних ситуаціях;
- дозволяють координувати політичну та громадську діяльність і відповідно спонукають до певних дій різних гравців політичного, економічного і громадського простору.

Технологічно дорожні карти призначені також для розробки візуального представлення середньострокової стратегії розвитку. Це такий метод, при якому передбачається, що знаємо, куди хочемо прийти або чого хочемо досягти, і наше завдання полягає в тому, щоб відповісти на питання – яким чином оптимально це зробити? Часовий горизонт дорожніх карт становить від двох до п’яти років, а сама дорожня карта подається у вигляді візуалізованої схеми-маршруту, яка

безпосередньо приводить до заздалегідь встановленої сукупності цілей через вирішення проміжних завдань.

Публічно-приватне партнерство.

Партнерство публічної влади та бізнесу є невід'ємною умовою функціонування сучасного суспільства. Характер цих відносин найбільш яскраво проявляється в інституті публічно-приватного партнерства. Часто використовується й термін “державно-приватне партнерство” (навіть у законодавстві), але він не віддзеркалює той факт, що учасниками цієї взаємодії є й органи місцевого самоврядування та інші інституції, які можна віднести до публічної влади. До того ж на мові оригіналу цього терміну він визначається саме як public-private partnership.

Незважаючи на те що взаємодія держави та приватного бізнесу існує з давніх часів, активне становлення ідеології публічно-приватного партнерства у сучасному розумінні в цій сфері почалося в першій половині 90-х років ХХ ст. Нині вона має значне поширення у світі.

Привабливість публічно-приватного партнерства полягає в тому, що воно дозволяє вирішувати багато економічних проблем, що стоять перед публічною владою. У першу чергу це стосується пошуку альтернативних джерел інвестиційних ресурсів та підвищення ефективності управління. Також у світі накопичено чималий досвід впровадження технологій публічно-приватного партнерства, які дозволяють поєднати інтереси влади та бізнесу при наданні суспільних послуг. Цей досвід свідчить і про різноманіття організаційних структур підтримки та розвитку цих відносин, юридичних форм, економічних механізмів стимулювання тощо.

У передових країнах механізми публічно-приватного партнерства використовуються в різних сферах, таких як житлово-комунальний комплекс, енергетика, транспортна інфраструктура, бізнес-інфраструктура, інноваційна сфера, освіта, охорона здоров'я, соціально-благодійна сфера (гуманітарна) та ін. Сфера партнерських відносин поширюється й на вирішення завдань розвитку

підприємництва, активізації інноваційної діяльності, організації кластерів товаровиробників та ін.

Для України публічно-приватне партнерство є ще досить новим явищем і знаходиться на початку розвитку, хоча відповідний Закон України “Про державно-приватне партнерство” прийнятий ще у 2010 р. Разом з тим, деякий досвід впровадження публічно-приватного партнерства в нашій країні вже накопичений, він потребує осмислення в світлі досягнень у цьому напрямку передових країн.

Слід відзначити, що значний вплив на пропагування та вивчення особливостей впровадження публічно-приватного партнерства в Україні відіграють програми фінансовані USAID. У рамках програми “Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність” було підготовлено практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу [48]. На цей час працює “Програма розвитку державно-приватного партнерства” в рамках якої проведено багато конференцій, семінарів та навчань, які на наш погляд, надали потужний поштовх якщо не самому публічно-приватному партнерству, то точно обговоренню, вивченню та викладанню публічно-приватного партнерства. У тому числі видано багато науково-методичних матеріалів, які вже активно використовуються в практиці публічно-приватного партнерства в нашій країні [55; 169].

У науковій літературі не має єдиного визначення публічно-приватного партнерства. Більше того, оскільки форми і механізми публічно-приватного партнерства різняться від однієї країни до іншої, то й поняття про публічно-приватне партнерство відображає певні найбільш характерні риси цього явища у конкретній країні. Між тим, є й загальні риси, які дозволяють ідентифікувати деякі форми взаємодії публічної влади та бізнесу саме як публічно-приватне партнерство.

Видатний український науковець Б. Данилишин визначив публічно-приватне партнерство як систему відносин між органом публічної влади

(управління) та приватною організацією, в якій останній надається більша роль у плануванні, фінансуванні та реалізації певної послуги для населення, аніж при використанні традиційних процедур співпраці (наприклад, тендеру), і менша аніж при використанні механізму приватизації. При цьому захист державних та комунальних інтересів гарантується через інституційні основи, положення нормативних актів та укладених договорів [52].

Оскільки в Україні публічно-приватне партнерство ще досить нове явище, часто використовується його широке, узагальнене розуміння. Публічно-приватне партнерство розглядається як конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності та громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності й прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства [184, с. 51].

У даній роботі під публічно-приватним партнерством будемо розуміти таку форму співпраці між органами публічної влади (держави або місцевого самоврядування) та приватним бізнес-сектором щодо використання об'єктів державної та муніципальної власності, а також послуг, що виконуються й надаються державними та муніципальними органами, організаціями, установами та підприємствами, яка юридично закріплюється у вигляді договору (як правило, на обмежений, але тривалий термін), передбачає співінвестування й поділ ризиків між усіма учасниками проектів співробітництва. При цьому захист державних та комунальних інтересів гарантується через інституційні основи, положення нормативних актів та укладених договорів.

Гіпотезою дослідження є те, що публічно-приватне партнерство, як суто ринковий механізм, є основою подальшого розвитку економіки європейських країн (й України зокрема) та підвищення соціальної відповідальності бізнесу, відповідно й українського. Публічно-приватне партнерств спрямоване на те, щоб

на основі рівноправного співробітництва забезпечити баланс соціально-економічних інтересів різних прошарків суспільства й реальну участь соціальних партнерів у розробці та реалізації соціально-економічної політики держави.

Прикладом продуктивної взаємодії влади та бізнесу для України є безумовно європейські країни. Що ж цей приклад показує?

Як уже зазначалося вище, характер взаємодії влади та бізнесу, її методи та конкретні форми можуть суттєво відрізнятися залежно від зрілості та національних особливостей ринкових відносин. При цьому держава ніколи не буває вільною від виконання своїх соціально відповідальних функцій, пов'язаних із загальнонаціональними інтересами, а бізнес, у свою чергу, завжди залишається джерелом і двигуном розвитку й примноження суспільного багатства.

Останніми десятиліттями в економіці ряду європейських країн склалась нова особлива якість взаємодії влади та бізнесу, яку пов'язують з публічно-приватним партнерством. Воно виходить за рамки як добре відомих дирижизму і патерналізму з боку держави, так і простого використання владними структурами можливостей підприємців для реалізації суспільно значущих цілей. Публічно-приватне партнерство, на відміну від традиційних відносин, створює свої базові моделі фінансування, відносин власності та методів управління [153, р. 30].

Ефективна взаємодія між державою та приватним бізнесом поширюється насамперед в інфраструктурних галузях, де історично склалися можливості й потреби такої взаємодії при реалізації великомасштабних соціально-економічних завдань. При цьому принципово важливим є комплекс питань, пов'язаних із перерозподілом прав власності, які неминуче виникають у процесі переростання переважно адміністративно-владних відносин між державою і бізнесом у відносини партнерства, що закріплюються відповідними угодами сторін. Більше того, деякі усталені форми партнерства, наприклад концесії, нерідко розцінюються як непряма приватизація або ж її повноцінна

альтернатива, тобто розглядаються як вторгнення в систему відносин власності. Однак, на відміну від стандартної повномасштабної приватизації, в партнерствах держава зберігає значну ступінь господарської активності та контролю за економічними процесами, а також деякі правомочності власності. У певному сенсі партнерства інституційно перетворюють сфери діяльності, які традиційно відносяться до відання держави та місцевого самоврядування.

Для розуміння специфіки форм і методів публічно-приватного партнерства необхідно з'ясувати його специфіку в рамках усієї системи відносин влади та бізнесу. Також слід визначити, як у процесі передачі тих чи інших правочинів від органів публічної влади приватному бізнесу змінюється система відносин власності, насамперед у сенсі встановлення відмінностей між партнерством та приватизацією.

По-перше, відзначимо, що в усьому розмаїтті співпраці держави та приватного сектора партнерство займає особливе місце. Моделі й структура власне публічно-приватного партнерства дуже різноманітні, проте їх об'єднують деякі характерні особливості, що дозволяють виділити публічно-приватне партнерство в самостійне явище. Партнерство будується як формалізована кооперація державних та приватних структур, спеціально створювана під ті чи інші цілі і спирається на відповідні домовленості сторін. Як свідчить досвід країн з розвиненою економікою, основні риси публічно-приватного партнерства, що відрізняють його проекти від інших форм відносин публічної влади та приватного бізнесу, полягають у наступному:

– досить тривалі терміни дії угод про партнерство (від 10 до 20 років і більше, у разі концесій – до 50 років). Часова обмеженість чітко витримується: проекти зазвичай створюються під конкретний об'єкт (порт, дорога, об'єкт соціальної інфраструктури тощо), який повинен бути завершений до певного терміну;

– специфічні форми фінансування проектів: за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами (нерідко значними), або ж спільне інвестування декількох учасників;

– реалізація партнерських відносин в умовах конкурентного середовища, коли за кожен контракт або концесію йде конкурентна боротьба між декількома потенційними учасниками;

– специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами: держава або орган місцевого самоврядування встановлює цілі проекту з позицій інтересів суспільства й визначає вартісні та якісні параметри, здійснює моніторинг за реалізацією проектів, а приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту – розробка, фінансування, будівництво та експлуатація, управління, реалізація послуг споживачам;

– розподіл ризиків між учасниками угоди на основі відповідних домовленостей сторін.

По-друге, партнерські відносини влади та бізнесу вимагають узгодження інтересів цих двох основних інститутів сучасного суспільства та економіки. Публічно-приватне партнерство – не просте додавання ресурсів. Слід розуміти, що кожна із сторін партнерства має власні цілі, вирішує свої конкретні завдання, сторони мають різні мотивації. Влада зацікавлена в зростанні обсягів та поліпшенні якості послуг інфраструктурних та соціально орієнтованих галузей населенню й економічним агентам. Приватний сектор прагне стабільно отримувати й збільшувати прибуток. Причому стратегічно мислячий бізнес вибудовує свої пріоритети в першу чергу не просто під розмір прибутків, а в інтересах стабільності отримання доходів від проектів. При цьому обидві сторони зацікавлені в успішному здійсненні проектів у цілому.

По-третє. Кожна із сторін партнерства вносить свій вклад у загальний проект. Так, з боку бізнесу таким вкладом є: фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне управління, гнучкість й оперативність у прийнятті рішень, здатність до новаторства й т. ін. Участь підприємницького сектора в спільних

проектах зазвичай супроводжується впровадженням більш ефективних методів роботи, вдосконаленням техніки й технології, розвитком нових форм організації виробництва, створенням нових підприємств, у т. ч. з іноземним капіталом, налагодженням ефективних коопераційних зв'язків з постачальниками і підрядниками. На ринку праці, як правило, підвищується попит на висококваліфікованих та добре оплачуваних фахівців.

На боці держави в проектах публічно-приватного партнерства – правомочності власника, можливість податкових та інших пільг, гарантій, а також отримання певних обсягів фінансових ресурсів. Держава як головний суб'єкт і основний регулятор має право при необхідності перерозподіляти ресурси з чисто виробничих програм на соціальні цілі (освіта, охорона здоров'я, наука, культура), а це в багатьох випадках не тільки сприяє загальному поліпшенню соціально-економічного клімату, але й підвищує інвестиційний рейтинг країни або її регіону, прямо позначається на партнерських проектах.

Більш того, в публічно-приватному партнерстві влада отримує сприятливішу можливість зайнятися виконанням своїх основних функцій – контролем, регулюванням, дотриманням суспільних інтересів. Так, з розвитком публічно-приватного партнерства у сфері інфраструктури державні органи та органи місцевого самоврядування можуть змістити акценти своєї діяльності з конкретних проблем будівництва й експлуатації об'єктів на адміністративно-контрольні функції. І важливо у цьому зв'язку те, що неминучі підприємницькі ризики перерозподіляються в бік бізнесу. Суспільна ж значимість публічно-приватного партнерства полягає в тому, що в кінцевому підсумку виграє суспільство як глобальний споживач більш якісних послуг.

Таким чином, можна погодитись із такою точкою зору, що найбільш конструктивний підхід до публічно-приватного партнерства полягає у ставленні до нього як до особливої, але цілком повноцінної заміни приватизаційних програм, що дозволяє реалізувати потенціал підприємницької ініціативи, з одного боку, й зберегти контрольні функції держави в соціально значущих

секторах економіки з іншого [31, с. 291]. При цьому на відміну від приватизації як форми оплатної передачі державної (комунальної) власності у власність юридичних і фізичних осіб, у партнерствах право власності за органами влади зберігається. Водночас у рамках публічної власності відбуваються суттєві інституціональні перетворення, що дозволяють розширювати участь приватного бізнесу у виконанні частини економічних, організаційних, управлінських та інших функцій. Залишаючись власником, держава (орган місцевого самоврядування) при цьому зберігає за собою й певний ступінь господарської активності.

Останніми роками не тільки стрімко розширюються сфери застосування різних форм публічно-приватного партнерства, але й бурхливо розвиваються самі форми партнерств та їх модифікації. Так, якщо концесійні угоди спочатку стандартно застосовувалися при спорудженні автострад, автостоянок, забезпеченні централізованим теплопостачанням, то у сучасних умовах вони набули поширення в таких сферах, як національна оборона, освіта, кабельне телебачення, деякі види міського громадського транспорту та ін. У ряді країн приватний бізнес проектує, будує, а потім керує лікарнями, школами та іншими громадськими об'єктами [48, с. 28-29].

В Україні особливе значення проекти публічно-приватного партнерства мають на рівні місцевого самоврядування. На частку міст і селищ (комунальне господарство) припадає основне навантаження щодо реалізації багатьох проектів соціального значення. Основна проблема, з якою при цьому стикається комунальна влада, полягає в нестачі фінансових ресурсів. Тому на рівні місцевого самоврядування залучення приватного капіталу до вирішення нагальних соціально-економічних завдань стає поширеною практикою. Спектр можливих моделей та глибини партнерства при цьому досить різноманітний. Як показує досвід, саме на місцевому рівні найчастіше виникає дилема – приватизувати об'єкти комунальної власності або ж шукати інші шляхи залучення матеріальних і фінансових ресурсів приватного сектора, в т. ч.

ініціювати проекти публічно-приватного партнерства. В якості аргументів проти прямої та повної приватизації найчастіше виступають побоювання скорочення числа робочих місць, підвищення вартості комунальних послуг, заміна монополії публічних служб приватною монополією.

Існує широкий діапазон вибору на комунальному рівні варіантів взаємодії публічної влади й приватних підприємств, який базується на різній мірі приватизації або ж величині частки залученого приватного капіталу. Спектр можливих правових, організаційних і господарських рішень знаходиться в просторі між традиційним державним (комунальним) підприємством і повноправним приватним підприємством, у т. ч. і таким, що утворився в ході повної приватизації. Цікавий варіант, поки що мало поширений в Україні, коли повністю державне або комунальне (за складом власності) підприємство діє в приватній по суті правовій формі. Такі форми публічно-приватного партнерства виникають тоді, коли капітал підприємства змішаний, причому той чи інший ступінь контролю з боку органу місцевого самоврядування забезпечується за рахунок частки його майна, тобто перевищує 50% [45, с. 13].

Важливо й те, що різні форми партнерських відносин публічного (публічного) та приватного капіталу здійснюються на основі відповідних цільових контрактів, що передбачають різний ступінь переуступки правомочностей власника на користь приватного партнера. Повна ж приватизація робить підприємство в правовому відношенні незалежним від держави (органів місцевого самоврядування) і переводить приватне підприємство, що утворилось, у сферу стандартних договірних (контрактних) відносин.

Можна констатувати, що різноманітність механізмів, форм і методів публічно-приватного партнерства дозволяє досить широко використовувати можливості приватного капіталу у вирішенні багатьох проблем, пов'язаних з публічним інтересом. У галузях виробничої, транспортної та соціальної інфраструктури застосовуються всі варіанти концесійних угод, спільні

підприємства за участю публічного й приватного капіталу, а також проекти, засновані на договорах цивільного права.

З боку органів місцевого самоврядування потрібно не тільки надання бюджетних асигнувань (інвестицій під спільні проекти, субсидій, грантів тощо), різного роду преференцій, в тому числі податкових пільг, але також і найсуворіший контроль за дотриманням цілей і умов проектів. Цей контроль є особливо актуальним в умовах істотних зрушень, що зазнають у даний час в Україні всі види партнерств – від традиційних сфер (видобувні галузі, транспорт, газо-, водо - і енергопостачання, ЖКГ, наукові дослідження, оборонні замовлення) до галузей соціальної інфраструктури, зокрема в сфері освіти, дошкільного виховання, рекреаційних послуг, послуг щодо вирішення проблем зайнятості та ін.

Як для реалізації конкретних проектів публічно-приватного партнерства, так і для загальногосподарських процесів важливою є й та обставина, що партнерства охоплюють не тільки загальнодержавний рівень, але й поширюються на нижчі рівні суспільної системи – на регіональний та місцевий рівні. По-перше, це пов'язано з поступовим процесом децентралізації та перерозподілом фінансових потоків на користь цих більш глибоких ланок суспільної структури. По-друге, подібна децентралізація сфери партнерських відносин влади та бізнесу сприяє розширенню кола осіб та організацій, прямо зацікавлених у розробці та реалізації відповідних програм. Як результат цього процесу, посилюється вплив громадянського суспільства на організацію державою публічно-правових відносин та ефективну реалізацію публічних інтересів.

3.3. Основні механізми та вектори удосконалення публічного управління взаємодією між органами місцевого самоврядування та бізнесом в умовах цифрової трансформації

Глобалізація чітко окреслює виклики українському суспільству й державності, що переживають, до того ж, складний період внутрішньої трансформації та зовнішнього тиску. Державне управління має враховувати двоїстий характер усіх основних проблем перехідного періоду [149, с. 152].

Сучасний світовий хід історії для України обертається необхідністю вирішувати комплекс надзавдань, спрямованих на усвідомлення свого нового геополітичного й гео економічного статусу у швидкоплинному світі. До найважливіших економічних процесів, що набирають силу в сучасному світі, належить і пошук рішень, що компенсують неможливість вирішення глобальних проблем на суто ринковій основі.

По-перше, ринкові механізми самі по собі не можуть упоратися із глобальними проблемами – енергетикою, екологією (що погіршується), бідністю й нерівномірним розподілом благ, зростаючим значенням фундаментальних наукових знань і т. ін.

По-друге, світовий розвиток переживає унікальний момент, коли, образно кажучи тектонічні зрушення останніх років призвели до потужного викиду “економічної магми”: знищено старий світ, з’явилися нові технології, елементи нових ідеологій, маловідомі суспільні й політичні структури, – але все це існує в розрізненому стані, не з’єднаному в новій якості світового співтовариства.

За таких умов ринкові механізми безпорадні або працюють із більшими провалами. Їх використання можливе як складова частина всього суспільного втручання й політичного інструментарію, націлених на вирішення проблем трансформаційного періоду в світовому розвитку. Співвідношення між зовнішніми й внутрішніми факторами розвитку національних господарств принципово змінюється на користь перших. Жодна країна не в змозі раціонально

сформувати й здійснити економічну політику, не враховуючи пріоритети й норми поведінки основних учасників світогосподарської діяльності.

Зближення міжнародних і національних систем регулювання соціально-економічних процесів прискорене не тільки пом'якшенням різноманітних обмежень на переміщення товарів, капіталів і послуг через кордони, але також лібералізацією внутрішніх ринків, розвитком іноземних ринків капіталу, вибухонебезпечним зростанням похідних фінансово-економічних інструментів, які скоротили час здійснення між валютних угод і сприяли підвищенню конкуренції між ринками за їх частку в світовій економіці [5, с. 188-189].

Відбувається уніфікація регулювання і контролю над ринками, поліпшення доступу всім учасникам на будь-які ринки, стандартизація вимог до капіталу і всесвітньої платіжно-розрахункової системи, зміцнення інтеграційних регіональних процесів і відкриття банківських систем. Міжнародні переміщення капіталу мають переважно короткостроковий характер і можуть швидко змінювати напрямки при поліпшенні або погіршенні умов у тому чи іншому регіоні або в конкретній країні.

Породжувані глобалізацією процеси диктують необхідність розробки національної стратегії публічного розвитку та внесення відповідних змін до Конституції України [132], що мають враховувати позитивні й негативні грані цих процесів. При розробці стратегії ефективного включення країни в процес глобалізації необхідно орієнтуватися на оптимальні для держави напрямки, форми й тимчасові параметри діяльності. Одночасно повинні враховуватись єдині узгоджені критерії оцінки розвитку окремих країн, приймання й механізми вирішення внутрішніх конфліктів, у тому числі вирішення соціальних та економічних проблем, а також обов'язковим повинно бути включення в процеси взаємодії на міждержавному рівні на основі міжнародного права [126, с. 9].

На сучасному етапі в Україні спостерігається тенденція до посилення ролі держави у всіх значимих процесах, що розвиваються в сфері економіки, що є досить помітним відступом від класичних ліберальних позицій в економіці вб'як

неокейнсiанства. В умовах глобалiзацiї необхідно вийти з логiки однобiчних реформ i настiльки ж однобiчних контрреформ, перемкнувши розвиток на новий, менш руйнiвний режим еволюцiї, що органiчно поєднує в собi помiрний лiбералiзм i сильну соцiальну полiтику. Найважлившою проблемою, вiд вирiшення якої залежить майбутнє України як держави, є пiдвищення її конкурентоспроможностi в глобальному масштабi. Поняття конкурентнiсть (або конкурентоспроможнiсть) має кiлька вимiрiв i видiляє загальнi параметри порiвняння суспiльних систем й обґрунтовує провiдний напрямок свiтового розвитку – пiдвищення конкурентоспроможностi системи. Одне з головних завдань – пiдвищення конкурентоспроможностi на свiтових фiнансових ринках, яке має на увазi, по-перше, здатнiсть залучати iнвестицiї в широких масштабах i за якомога найнижчою цiною; по-друге, вмiння ефективно освоїти залученi iнвестицiї, вивести компанiю за рахунок їх використання на новий технологiчний рiвень, розширити виробництво, створити новi товари.

Розширювальне розумiння пiдвищення конкурентоспроможностi мiстить у собi не стiльки процес протистояння одного суб'єкта ринкових вiдносин iншим, скiльки процес вибудовування нової системи цiнностей, яка дозволить якiсно перетворити взаємодiю й активiзує потенцiал, спрямований на пiдвищення ефективностi дiяльностi всiх суб'єктiв суспiльства. Цiннiсна основа української конкурентоспроможностi була визначена обраним шляхом реформування економiки на основi неолiберальної економiчної теорiї, що вiдводила державi роль “нiчного сторожа”. Однак iсторично сформована практика не дозволяє зберегти в структурi українського суспiльства за державою лише незначну роль. Для подолання кризи необхідним є перехiд до постлiберальної економiки, яка включає формування ефективної системи планово-ринкового господарства, максимально пристосованої до українських умов i сприятливої для iнформацiйного типу виробництва, а також здатної спертися на переважне використання iнтенсивних факторiв економiчного

зростання. При цьому мова йде не про згортання ринку, а про формування змішаної планово-ринкової економіки.

Ухил у бік економіки при розгляді процесів глобалізації підкреслює більшу успішність адаптації в світовий простір фінансових і економічних секторів національних держав. Вивчення ситуації в передових галузях економіки свідчить про те, що українські менеджери привносять в українську промисловість і політику міжнародний вимір. Між тим, держава ж, на фоні бізнесу, що швидко адаптується, лишається занадто статичною і неповороткою. До того ж, в Україні є суттєвий розрив між порівняно малою європейські освіченою й орієнтованою елітою та іншими верствами суспільства, тобто масами, що перебувають у владі або стереотипів, або радикальних настроїв. Низький рівень політичної й економічної грамотності є також одним із головних обмежувачів українських реформ у цілому. В умовах демократичного волевиявлення неосвіченість суспільства тягне владу назад, навіть у тих випадках, коли вона обирає раціональний курс. Оцінки й дії еліти, відповідальної за прийняття рішень, найчастіше грішать емоційністю й носять реактивний характер, більше нагадуючи серію дій у відповідь на той чи інший подразник, ніж суцільну концепцію [4, с. 212; 189, р. 11].

У цілому, слід відзначити, що українські еліти зацікавлені в демократичних інститутах не тільки декларативно, маскуючи справжній характер влади. Своєрідний політичний режим, що склався в Україні, демонструє неймовірне одночасне поєднання рис авторитарного режиму і демократичних реформ на кшталт децентралізації. Це означає домінування однієї групи інтересів на шкоду іншим. Водночас національний парламент і регіональні законодавчі органи відкривають додаткові канали вертикальної мобільності, політичного впливу й представництва. Демократичні вибори дозволяють елітам підтримувати й коригувати баланс інтересів і впливу на загальнонаціональному рівні. Однак така інструменталізація демократії

стикається з негативним відношенням до неї як до соціального ідеалу, оскільки той заснований на ліберальному світосприйманні.

Під впливом глобалізації публічна влада в Україні прагне опинитись серед типових “неоліберальних демократій”, де демократичні процедури сполучаються з неоліберальним менталітетом еліти [205, р. 24]. Між тим, враховуючи реальний стан справ в країні можна говорити про неліберальний менталітет української політичної еліти. Такі політичні режими небезпечні насамперед тим, що при них з великою ймовірністю до влади можуть прийти в результаті виборів недемократичні сили, що призведе до політичного переродження. Однак це аж ніяк не єдина загроза, пов’язана з неліберальним менталітетом еліти. Ф. Закарія зазначав, що такий спосіб мислення дискредитує саму ідею демократії, породжує зловживання владою, насильство й етнічні конфлікти [190, р. 49].

Тому дуже важливим виявляється контекст інституціоналізації національної еліти. Вхідження України у глобальний світ припускає, що він значною мірою вже принципово структурований на власних підставах. В основі його ідеології лежить глобалізм, тобто розуміння того, що світовий ринок витісняє або підмінює політичну діяльність [26, с. 171]. Це ідеологія панування світового ринку, ідеологія неолібералізму. Вона діє за монокаузальним, часто економічним принципом, зводить багатомірність глобалізації тільки до одного господарського виміру, який мислиться, до того ж, лінійно й обговорює інші аспекти глобалізації – екологічний, культурний, політичний, суспільно-цивілізаційний, якщо взагалі справа доходить до обговорення, тільки ставлячи їх у підпорядкування чільному виміру світового ринку. Тобто ідеологічний тиск на учасників світового співтовариства, а тим більше на “новачків”, підкріплюється політичними, економічними й фінансовими діями [13, с. 27].

Слід враховувати, що Україна стала претендувати на входження в глобалізовану світову систему, коли та вже, загалом, сформувалася й структурувалась. Держави і корпорації, уряд і населення, економіка і освіта,

медицина і наука та багато чого іншого за основу своєї організації беруть стандарти й мірки світового співтовариства, при цьому форми, до яких прагнуть “нові” суспільства та їх лідери, розглядаються як більш сучасні, що відповідають вимогам епохи [146, р. 36]. Крім того, такі форми виявляються більш легітимними. У цьому плані риторика “цивілізованого суспільства”, до якого треба увійти й Україні, дуже показова [5, с. 220].

Отже, стає очевидним, що включення в глобальний світ – це прийняття основних інститутів цього світу. Але тут також проявляється вимога комплексності інституціональних змін внаслідок взаємопов’язаності інститутів демократії й ринку. Загальним контекстом процесів інституціоналізації, в цілому, є глобалізація, що розглядається як фактор, який формує специфіку інституціоналізації всієї соціальної структури суспільства й ринкової економіки в Україні. І як наслідок цих процесів – економічна сфера виявляється ключовою у переструктуруванні українського суспільства. Таким чином, усі інші проблеми української трансформації мають бути узгоджені в першу чергу з реформами в економіці. У цьому плані критерієм легітимності виступає значною мірою роздержавлення й дерегулювання [70, с. 14].

Україна, разом з іншими країнами-”новачками”, змушена долучатися до загальних глобалізаційних процесів, в яких національні держави та їхній суверенітет влітаються в павутину транснаціональних акторів і підкоряються їх владним можливостям, їх орієнтації й ідентичності. Швидше за все, діяльність такого роду акторів значною мірою впорядкована й структурована, хоча й не повністю взаємоузгоджена через можливі різнонаправлені інтереси. Істотне те, що глобальні еліти можуть задавати спрямованість і форму інтеграції, а також, відповідно, правила входження у світове співтовариство [13, с. 26].

Через специфічну природу політичної влади домінуючих груп в умовах глобального світу головними є економічні критерії ефективності. Це означає, що позиція глобальної бізнес-еліти, в кінцевому підсумку, є визначальною при виробленні курсу відносно до тієї або іншої країни. Політичні інстанції йдуть за

рекомендаціями економічних агентів. Більше того, сама їх діяльність є примусом. Малі й середні країни стають беззахисними перед функціонуванням глобальної фінансової системи. При цьому економічна могутність міжнародних фінансових організацій може бути досить обмеженою. Досвід останніх десятиліть свідчить, що Міжнародний валютний фонд погано підготовлений до подолання політичних наслідків своїх рекомендацій [163, р. 81].

Формування інституціональної структури України відбувається під впливом конвергенції норм одразу в трьох напрямках:

- норм адміністративно-планової й ринкової систем на рівні системи господарювання;
- традиційних українських і західних норм на рівні ідеології;
- національних і глобальних норм у рамках процесу формування “нового” світового порядку.

Особливість інституціональної структури української економіки полягає в поєднанні залишкових елементів командно-адміністративної економіки, традиційного економічного укладу, впроваджуваної ринкової економіки й елементів мутації вищезгаданих компонентів.

У цих умовах можна виділити деякі особливості інституціонального будівництва в Україні, що обмежують з її боку процес глобалізації світової економіки. По-перше, в Україні перехідного періоду спостерігається збереження традиційних українських цінностей, наприклад звичка покладатися на владу в вирішенні різних економічних питань, орієнтація не на прибуток, а на збереження робочих місць як джерела доходу й існування й т. ін. По-друге, неготовність української держави вирішувати питання врегулювання суспільно-економічного життя на широкій демократичній основі, що поглиблює традиційні “провали держави”, пов’язані з недостатньою специфікацією прав власності.

Зазначені інституціональні особливості призводять до наступних інституціональних наслідків:

- неефективність ринкових інститутів в українській економіці;

– наявність значного за масштабами діяльності нелегального (тіньового) сектора економіки.

Неефективність ринкових інститутів в українській економіці, що реально діють, регулюють діяльність учасників ринку, багато в чому проявляється в перевазі інституту персоніфікованої довіри та панування локальних норм, що допускають різну поведінку контрагентів по відношенню до “своїх” і “чужих”. Це приводить до того, що руйнування старих постачальницьких зв’язків між підприємствами не замінюються необхідною мірою партнерськими ринковими контрактами.

Держава на початковому етапі реформ самоусунулася від стратегічного регулювання інноваційних, інвестиційних, структурних та інституціональних програм розвитку вітчизняної промисловості. В умовах глобалізації й посилення конкурентної боротьби на світових ринках промислових товарів і послуг державі необхідно докласти енергійних зусиль щодо розробки національної промисловості, сформованої спільно представниками держави, бізнесу, науки, громадських організацій для того, щоб визначити найбільш конкурентні сфери українського бізнесу, в яких доцільно створити під егідою українського капіталу вітчизняні транснаціональні корпорації західного типу.

Без входження в глобальний світовий конкурентний простір в Україні немає інших перспектив, крім перетворення в ізольовану замкнену систему, що обмінює аграрні ресурси грубої первинної обробки за погіршеними умовами їх обміну на наукомісткі товари й інтелектуальні послуги високої доданої вартості, що народжуються в надрах іноземних фірм-інноваторів, які динамічно розбудовуються. Реальний шлях входження в глобальний простір – це поступове зближення якості українського макро- і мікроконкурентного середовища й якості підприємств і фірм із аналогами світового ринку. Наголошуємо, що конкурентоспроможність української економіки на світових ринках навряд чи можлива без перетворення держави в рівноправного суб’єкта ринкових відносин.

Розвиток високотехнологічного сектора економіки можна пов'язати з реалізацією наступних напрямків:

- з боку держави потрібне значне посилення дієвості антимонопольного законодавства з метою створення рівних умов конкуренції;

- з боку бізнесу необхідні нові імпульси до більш інтенсивної конкуренції на внутрішньому ринку, в тому числі із зарубіжними фірмами, що є головною умовою виходу на зовнішні ринки, в зону глобальної конкуренції;

- конкуренція в сучасних умовах неможлива без застосування на всіх рівнях господарювання швидкодіючих новітніх засобів телекомунікацій (мобільного, кабельного, супутникового, факсимільного зв'язку, відеозв'язку, Інтернету й т. ін.), щоб мати повну інформацію про щоденно мінливу ситуацію на ринках товарів і послуг, що є одним із слабких місць української економіки;

- розробка й реалізація “національної політики конкурентоспроможної промисловості” навряд чи можлива без організації постійного моніторингу структурних зрушень у світовій промисловості й інституціональних змін у бізнес-середовищі й якості промислових фірм.

У ринковій економіці завдання економічної політики держави полягає не в тому, щоб визначати стратегії розвитку приватних фірм, а в забезпеченні сприятливого ринкового середовища й розумному використанні наявних стимулів, щоб підштовхнути підприємців до прийняття рішень, бажаних із суспільної точки зору [207]. Саме в цьому сенсі вступ у Світову організацію торгівлі, який дав Україні унікальний шанс використовувати навіть не стільки реальну, скільки потенційну конкуренцію світових товаровиробників як додаткового інструмента внутрішньої економічної політики.

У світових ринків є вже така унікальна перевага порівняно з вітчизняними, що ніяке галузеве лобі, хоч яке воно потужне в межах України, не в змозі рішуче вплинути на їх кон'юнктуру. Тільки ці ринки можуть диктувати об'єктивний і стійкий стандарт ринкової поведінки, на який мимоволі будуть орієнтуватись як вітчизняні виробники, так і потенційні експортери. У зовнішніх

умовах, що змінилися, вітчизняні підприємці теж будуть шукати найбільш вигідну стратегію поведінки з урахуванням своїх реальних можливостей. Організовані групи тиску, що представляють технологічно відсталі галузі промисловості (автомобільна, текстильна, вугільна, машинобудування й ін.) будуть, безумовно, зацікавлені в збереженні існуючих ступенів захисту на якомога довший період. Великі галузеві лобісти апелюють не до віртуальних перспектив, а до реальних погроз, таких як погроза масового безробіття у випадку банкрутства вітчизняної металургійної галузі.

Основна проблема зі створенням механізму узгодження умов і темпів роботи як члена Світової організації торгівлі та зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, полягає в тому щоб приватні підприємства, які за своїми ресурсами і можливостями здатні провести реструктуризацію, зробили б це, а ті, хто не може, змінили б власника, імпортувавши капітал і технології. При цьому важливо щоб органи державної влади, які спостерігають за здатністю тих або інших груп тиску до лобіювання своїх інтересів, могли адекватно оцінити справжню здатність окремих підприємств і галузей провести реструктуризацію. До того ж, багато галузей і конкретних підприємств так чи інакше пов'язані з урядовими чиновниками, що обмежує число реально можливих варіантів рішень. Нарешті не слід забувати, що влада безпосередньо зацікавлена в підтримці впливових галузевих і регіональних лідерів на виборах.

Накладаючи обмеження на вибір оптимальної стратегії, всі ці обставини проте добре піддаються формальному моделюванню в рамках сучасної теорії управління. Суть аналітичної моделі, що підказує вибір такої стратегії, в тому, що підприємства й галузі, представлені організованими лобі, стикаються з потенційною загрозою зростаючої міжнародної конкуренції й можуть обрати одну з двох принципових стратегій: або проводити якнайшвидшу реструктуризацію, або вкладати ресурси в захист внутрішнього ринку. За інших рівних умов їх керівники оберуть найменш вартісну стратегію, що дає більшу віддачу при тих же витратах [213, р. 92].

У цих умовах завдання держави полягає в тому, щоб зробити високий рівень тарифного або еквівалентного йому захисту якомога менш привабливим, а стимули до реструктуризації, навпаки, максимально сильними. Останнього, мабуть, простіше добитися від тих підприємств, які не можуть ефективно лобіювати захист своїх ринків і не зуміли добитись збереження високих загороджувальних мит на першому етапі членства в Світовій організації торгівлі. Однак і ці підприємства, і ті з них, які здатні лобіювати більш вдало, легше всього підштовхнути до реструктуризації, ввівши додаткові фінансові стимули у випадку їх відмови від високого ступеня захисту внутрішнього ринку. Перевага такого механізму полягає в тому, що державі зовсім не буде потрібно з'ясовувати, які підприємства можуть провести реструктуризацію, а які ні: всі необхідні рішення економічні агенти будуть ухвалювати самі, оцінюючи свої можливості реструктуризації й лобіювання.

Серед представників бізнесу в Україні існує переконання – якщо я сьогодні не буду мати за своєю спиною потужну, сильну національну державу, то моїй компанії важко буде конкурувати на глобальному світовому ринку. Тобто без сильної суверенної Української держави український бізнес втрачає можливості зайняти в новій світовій еліті місце, яке Україна заслужила своєю історією, своєю культурою, своїми національними багатствами [121, с. 401]. Будь-якому бізнесу потрібна підтримка своєї держави. Чому найпотужніші транснаціональні корпорації знаходяться в Америці? Бо Америка – найсильніша держава, і вона здатна підтримати свій бізнес, який за це Америці платить тим, що основну додану вартість залишає в країні. Тому ефективний представник українського бізнесу бажає мати сильну підтримку своєї Української держави [204].

Малі підприємства – головний соціальний механізм регулювання зайнятості й запобігання масового безробіття, особливо в періоди структурних перетворень економіки. Треба додати, що малий бізнес через усе більш пряме й опосередковане включення в світогосподарські процеси активно генерує

позитивне конкурентне середовище. Тим самим він протистоїть сформованому в Україні олігархічному монополізму – основному гальму розвитку нашої країни. Однак цю значимість малого бізнесу не варто перебільшувати. У багатьох країнах, що розвиваються, і навіть у нових індустріальних країнах, склалася стійка двухсекторна економіка з дуже високою конкуренцією в сфері малого бізнесу й низькою конкуренцією серед великих фірм. Безсумнівно, це заважає їх соціально-економічному розвитку. Але перспективи подолання такої ситуації виглядають вкрай невиразно. Інша справа, що українська держава разом із зацікавленими неурядовими структурами (союзами й асоціаціями малих і середніх підприємців й т. ін.) для прискорення соціально-економічного зростання, підвищення якості життя повинна прагнути змінити магістраль розвитку. Відзначимо також, що загальновизнаним наслідком глобалізації якраз і є стимулювання національних урядів до раціоналізації своєї економічної політики за всіма її складовими, у тому числі стратегічних інтересів самозахисту, самозбереження національного господарства в умовах наростання могутності й значимості світової господарської конкуренції [177, р. 12].

До числа ключових завдань, які повинні бути вирішені при розробці нової економічної стратегії для України в умовах глобалізації, належать оцінка ефектів і вибір методів подолання надлишкової соціально-економічної нерівності й поляризації суспільства між полюсами багатства й бідності. Проблема нерівності, з одного боку, тісно пов'язана з питаннями соціальної справедливості й з тим, як повинні співвідноситися між собою ролі економічних і соціальних інститутів, публічного перерозподілу доходів і громадського сектора в здійсненні соціальної справедливості. З іншого боку, ці проблеми безпосередньо пов'язані з мотивацією економічної поведінки, яка є фактором, що суттєво впливає на продуктивність і зростання економіки, а також з питаннями чесності й справедливості економічної та соціальної конкуренції і з тим, яка роль держави в регулюванні цієї конкуренції. Для здійснення соціальної справедливості, як і для забезпечення ефективного економічного зростання, необхідні

інституціональні обмеження, які перешкоджали б створенню й використанню надлишкових переваг небагатьох за рахунок зниження економічних і соціальних можливостей більшості [145, р. 85].

Можна дискутувати про можливість застосування державою тих або інших теорій в процесі реформування економічного й соціального простору в Україні, але вже мало хто сумнівається з приводу того, що ми поступово прийдемо до інтеграції з Європейським співтовариством [27; 141; 191].

Тому необхідно уважніше придивитися до використовуюваного європейськими країнами в процесах інтеграції корпоративного варіанта, який відводить державі більш активну господарську роль, що ґрунтується на сприйнятті соціальних відносин як основи економічного обміну. Це робить припустимим і необхідним обмеження нормативними засобами вільної гри ринкових сил. Іншими словами, соціальні норми європейцям важливіші від егоїстичних особистих інтересів, які впливають із суспільних та їм підлегли. І хоч вищим орієнтиром для держави в її господарській діяльності виявляється не ринок, як такий, а соціальний мир та якість життя, що досягаються з його допомогою між представниками держави та бізнесу складаються взаємна довіра й культура співробітництва в господарських питаннях, причому кожний привносить специфічний ресурс, який є в його розпорядженні [113, р. 29].

Інституціональні перетворення в Україні на основі досвіду держав країн Європейського Союзу є важливим моментом формування загальноєвропейського економічного простору. До того ж, створення такого простору відбувається на фоні руху України до Європейського Союзу, де інституціональні фактори теж відіграють найважливішу роль. Зближення правових і політичних систем, пристосування інститутів влади й вироблення механізмів відстоювання своїх інтересів вимагають пильного вивчення процесу євроінтеграції. Останніми роками число робіт у цій царині зростає, але єдиного розуміння суті процесу немає. З одного боку, євроінтеграція розглядається як соціально-політична конвергенція, яка підсилює подібність суспільних процесів

у європейських країнах (таких як, наприклад, міграція, нові соціальні рухи, інтернаціоналізація соціальних конфліктів). З іншого боку євроінтеграція трактується як зближення цінностей і оформлення європейської самосвідомості [123, с. 131-132].

Таким чином, справа не тільки в торгівлі та інших видах безпосереднього співробітництва, хоча взаємодоповнюваність і взаємне притягнення економік проявляються тут набагато сильніше, ніж у відносинах між Україною і США або Китаєм, які багато в чому самодостатні й мають дуже ємкі внутрішні ринки та своє сусідське оточення для експорту [90; 128]. Саме з Європою в нас можливі такі найбільш ефективні й глибокі форми економічної взаємодії, що включають у себе взаємозалежність і переплетення економік, як поглиблена спеціалізація й широкомасштабна кооперація. До того ж, європейська модель найкраще забезпечує “м’яку вестернізацію”, повільне, але стійке зрушення до формування дійсно вільного підприємництва й конкурентного порядку при якісно новій соціальній політиці [111, с. 77].

Для розвитку нових форм співробітництва необхідно зблизити форми регулювання економічних відносин. Проблема, однак, у тому, що Європейський Союз діє на давно сформованій міцній основі ринкової економіки, Україна ж поки що не завершила трансформацію й лише будує нові для неї господарські механізми. Вона зацікавлена в співробітництві більше, ніж Європейський Союз, а тому подальше оформлення єдиного економічного простору буде відбуватися головним чином за рахунок прийняття Києвом норм, що діють в Європейському Союзі.

Україна вже більше 30 років наближає своє законодавство до європейського, дерегулюючи економіку, реформує фінансовий сектор і природні монополії. Особливої активності цей процес набрав у три останні роки. Однак перспектива формування єдиного з Європейським Союзом простору поставила це завдання набагато жорсткіше, обмежила й сильно стиснула часові рамки цього процесу. Треба вирішити питання поєднання стандартів, ввести

єдині правила конкуренції і форми надання фінансових послуг, бухгалтерського обліку й аудиту. У цьому плані пріоритетним напрямком є розвиток національного законодавства у контексті міжнародного права, його уніфікація й гармонізація з європейським законодавством, насамперед у тих сферах, які мають передусім практичне значення для бізнесу. Більш детально про це йшлося у розділі присвяченому впливу глобалізації на взаємодію держави та бізнесу.

Практично Україна змушена прийняти весь доробок законодавства європейського ринку з мінімальними варіаціями, – зокрема, все, що стосується свободи пересування товарів, капіталу, послуг і людей, конкурентного права, а також екологічної й соціальної політики й т. ін. Між тим ці норми розроблялись з розрахунку на умови Європейського Союзу, а часом навіть в інтересах однієї або декількох держав, що входять до нього. До того ж, законодавство Європейського Союзу динамічне, воно постійно поповнюється новими нормами й правилами, які нашій країні теж доведеться прийняти [209]. Тому постає питання про необхідність у такий спосіб структурувати інститути влади і сформувані такі методи пристосування до європейського законодавства, щоб у процесі його подальшого розвитку стало можливим захищати українські інтереси.

Втім, і країнам-членам Європейського Союзу теж доводиться приводити своє законодавство й реальне регулювання у відповідність із нормами й практиками наднаціонального рівня. Однак вони можуть активно відстоювати свої інтереси в процесі нормотворчості, тоді як держави, що перебувають поза інститутами Європейського Союзу, змушені задовольнятися пасивною роллю [213, р. 29].

Україні ще потрібен якийсь час до того, як повною мірою будуть діяти узгоджені з Європейським Союзом правила. У цей період у боротьбі за національні інтереси українським державним структурам необхідно тісніше взаємодіяти із представниками вітчизняних ділових кіл. Аргумент на користь такої політики: співробітництво з Європейським Союзом здобуває практичний

характер, а доступ до інформації про зміни в законодавстві й технічному регулюванні українських бізнес-структур ширший, ніж в органів влади. Останнім просто не під силу охопити весь спектр співробітництва. Та й Європейська Комісія традиційно прислухається до думки бізнесу при підготовці законодавчих норм. Тому природно порушувати питання про включення представників українських компаній та інших учасників ринку, як зацікавлених соціальних партнерів, до складу консультативних комісій, які Європейська Комісія залучає до обговорення проектів.

Українські підприємницькі асоціації безсумнівно змогли б внести серйозний вклад в обговорення загальних питань гармонізації законодавства й регулювання, режиму торгівлі й інвестицій, включаючи стандарти корпоративного управління і звітності в рамках зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом.

Глобалізація змусила європейські держави серйозно поставитись до масштабу співробітництва з Україною, до планів щодо створення загального економічного простору, загального простору свободи, безпеки й правосуддя, загального простору зовнішньої безпеки, загального простору наукових досліджень і освіти, включаючи культурні аспекти. Одне із найбільш принципових питань економічної стратегії переходу України до сталого зростання – це питання про його рушійні сили. Оскільки громадянське суспільство в Україні все ще формується і цей процес досить тривалий, говорити про провідну роль громадянського суспільства поки що не доводиться.

Тому слід погодитися з тим, що внаслідок історичних обставин в Україні сформувались два провідні агенти модернізації. Це держава, що ініціює економічні реформи, і великий бізнес, що в них бере участь. Причому в міру розвитку великих вітчизняних корпорацій їх роль у модернізації країни буде зростати, оскільки саме тут концентруються ресурси загальнонаціонального розвитку: професійні кадри, передові управлінські й організаційні технології та фінансові ресурси. Крім того з усіх інститутів сучасного українського

суспільства тільки ці два включені в процеси глобалізації. Але й громадянське суспільство, що формується під впливом глобалізації, має завдання сприяти консолідації інтересів і зусиль державного апарату та бізнес-еліти [187, р. 55].

Глобалізація залишає Україні все менше часу для вибору стратегії, яка визначить майбутнє країни: вона або “впишеться” у глобалізацію, або виявиться на периферії світу й поповнить ряди держав, що не відбулися. Яким стане вибір – залежить в остаточному підсумку від того, наскільки українська бізнес-еліта готова прийняти демократичні норми й інститути, засновані на ліберальному світосприйнятті, а також “правила гри”, властиві транснаціональним взаємодіям [18, с 139]. Головний напрямок еволюції державної промислової політики в країнах з розвиненою ринковою економікою в останні роки характеризується переходом до національної політики конкурентоспроможної промисловості, де держава й бізнес виступають рівноцінними партнерами в її формуванні й реалізації, володіючи рівними правами й відповідальністю за розробку й виконання прийнятих стратегічних рішень у контексті стійкого промислового розвитку [85; 133].

В Україні ж держава після отримання незалежності, тобто вже на початковому етапі реформ, самоусунулась від стратегічного регулювання інноваційних, інвестиційних, структурних й інституціональних програм розвитку вітчизняної промисловості. Вважаємо, що в умовах глобалізації й посилення конкурентної боротьби на світових ринках промислових товарів і послуг, Українській державі необхідно докласти енергійних зусиль щодо розробки національної політики створення конкурентоспроможної промисловості, сформованої спільно з представниками бізнесу, науки й громадських організацій для того, щоб визначити найбільш конкурентоспроможні сфери українського бізнесу, в яких навіть доцільно створити, під егідою українського капіталу, щось подібне до вітчизняної транснаціональної корпорації західного типу.

Тож підкреслимо ще раз – конкурентоспроможність на світових ринках навряд чи можлива без перетворення держави на рівноправного суб'єкта ринкових відносин. Глобалізація таким чином коригує взаємовідносини держави та бізнесу, що замість прямої участі в економічному житті у влади виникають нові обов'язки, пов'язані зі створенням і підтримкою інституціональної, правової і комерційної інфраструктури, моделюванням ідеологічних і ціннісних систем, забезпеченням консенсусу у суспільстві з приводу розподілу ресурсів.

Щодо конкретних шляхів удосконалення публічного управління у взаємодію влади та бізнесу, то уявляється, що принциповими інструментами у цій сфері мають стати:

- залучення представників влади всіх рівнів, спілок підприємців до обговорення проблем підприємництва, розроблення пропозицій органами місцевого самоврядування для створення відповідного правового поля та локальних нормативно-правових актів щодо розвитку підприємництва (спеціальні режими оподаткування, фінансування та кредитування малого бізнесу, трудові відносини та соціальний захист підприємців та найманих працівників тощо), включення підприємців у нормотворчу діяльність;

- запровадження спеціальних режимів інвестиційної діяльності з метою стимулювання прискореного розвитку територій з унікальними перевагами;

- активна діяльність регіональних та місцевих органів влади щодо стимулювання малого та середнього бізнесу;

- налагодження ефективної та якісної діяльності центрів надання адміністративних послуг;

- прозорість діяльності влади та постійне інформування підприємців, щодо змін у законодавстві та прийнятих рішень на місцевому рівні;

- підбір кваліфікованих спеціалістів на роботу в органи місцевого самоврядування;

- спрощення процедури оформлення підприємницької діяльності і процесів, що супроводжують підприємницьку діяльність

Висновки до розділу 3.

У дослідженні проаналізовано поняття “віртуальна економіка” та її вплив на систему публічного управління в Україні. Особливістю такої економічної системи є те, що вона стабільна в короткостроковій перспективі, але несприятлива для підтримання стійкого економічного розвитку. Автори цієї концепції визначили таку систему управління як результат пристосування господарюючих осіб і організацій, їх економічної поведінки до умов незавершеної шокової терапії. Така “віртуальна економіка” певний час зберігає колишні структури й відносини, але в решті решт виявляється руйнівною для суспільства.

Ця система націлена на те, щоб не допустити змін, необхідних для підвищення економічної ефективності. Вона відкладає час розплати для тих підприємств і інституцій, які повинні були б піти зі сцени на самому початку переходу. В Україні така “віртуальна економіка” призвела до створення “олігархічного капіталізму”, при якому обмежене число могутніх гравців, що представляють державу та приватний сектор, вступають у неформальні відносини й борються за вплив на процес прийняття рішень способами “номенклатурного” капіталізму. Мається на увазі, що він створювався й багато в чому підтримується за рахунок бюрократичних втручань і систем взаємодій.

У роботі визначено, що український капіталізм являє собою таку реальність, в якій гравці сильніші, ніж інститути. У цих умовах інститути (адміністративні, правові, моральні) не мають достатньої сили, щоб стримувати прагнення представників бізнесу до досягнення цілей і обмежувати набір засобів, які вони використовують. Підприємці ж, навпаки, мають можливість використовувати інститути, створювати або видозмінювати їх, підкоряючи власним інтересам, які, в цілому, зводяться до збільшення влади й багатства. Незвичайною є швидкість, з якою сучасна бізнес-еліта домоглася багатства й влади, а також нерівність, що виникла при цьому. У таких умовах головним стримуючим фактором для сильних гравців можуть бути тільки інші сильні

гравці. Втручання держави у цю ситуацію після 2014 року, посилення її ролі насамперед у проведенні реформ, які пропонували а іноді навіть вимагали представники демократичної світової спільноти, стало ознакою позитивних зрушень у цьому напрямку.

Між тим, проведене дослідження показує, що попри всі внутрішні і зовнішні негаразди відбувається поступове становлення функціональної системи представництва українського бізнесу. Можна говорити про зустрічний рух влади та бізнесу до створення сприятливого сталого клімату для розвитку підприємництва та залучення інвестицій.

Глобалізація залишає Україні все менше часу для вибору стратегії, яка визначить майбутнє країни: вона або “впишеться” у глобалізацію, або виявиться на периферії світу й поповнить ряди держав, що не відбулися. Яким стане вибір – залежить в остаточному підсумку від того, наскільки українська бізнес-еліта готова прийняти демократичні норми й інститути, засновані на ліберальному світосприйнятті, а також “правила гри”, властиві транснаціональним взаємодіям. Головний напрямок еволюції державної промислової політики в країнах з розвиненою ринковою економікою в останні роки характеризується переходом до національної політики конкурентоспроможної промисловості, де держава й бізнес виступають рівноцінними партнерами в її формуванні й реалізації, володіючи рівними правами й відповідальністю за розробку й виконання прийнятих стратегічних рішень у контексті стійкого промислового розвитку.

Налагодження конструктивного діалогу між владою та бізнесом за допомогою розвитку інституціональних механізмів громадянського суспільства – це найважливіша умова підвищення капіталізації українського бізнесу, самоорганізації й консолідації ділового співтовариства, що дозволять йому відстоювати не тільки свої економічні, але й політичні цілі. Соціальна орієнтація й організаційна культура конкуренції, а не конфронтація повинні стати ідейною основою самоорганізації ділового співтовариства й взаєморозуміння з

економічними партнерами і має бути відтворено у системі публічного управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом.

У роботі проаналізовані сучасні форми та методи публічного управління формуванням партнерських відносин між бізнесом та владою в Україні, а саме: форсайт, публічно-приватне партнерство. Всі ці механізми в змозі працювати тільки при забезпеченні тісної взаємодії та партнерських відносинах між владою та бізнесом. Роль інституцій громадянського суспільства у цьому процесі зосереджується на громадському контролі та формуванні громадської думки щодо відповідних проектів.

Виходячи з наведеного вважається необхідною реалізація декількох основних завдань, які можуть удосконалити державне управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом в умовах соціальних перетворень:

- відновлення на державному рівні системи трьохсторонніх угод між органами влади (всіх рівнів), асоціаціями роботодавців (бізнес-асоціаціями) та профспілками (інституціями громадянського суспільства) з метою забезпечення соціального діалогу та розвитку партнерських відносин у суспільстві;

- посилити регуляторну складову публічного управління в економіці, забезпечення диференційованого підходу до отримання надприбутків, з метою забезпечення соціальної справедливості, як фактору демократизації суспільства;

- посилення ролі регуляторних структур в органах влади на центральному та місцевому рівнях, з метою забезпечення взаємодії влади з малим та середнім бізнесом, надання необхідних для започаткування бізнесу ресурсів та преференцій;

- створити відповідні нормативно-правові умови для проведення форсайтів та обов'язкової участі бізнес-асоціацій та інституцій громадянського суспільства у прийнятті владних рішень, щодо стратегічного планування розвитку регіонів та територій.

ВИСНОВКИ

У дисертаційному дослідженні вирішено актуальну наукову проблему, що полягає у розкритті теоретико-методологічних засад та науково-практичному обґрунтуванні форм, засобів і методів публічного управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом в умовах соціальних перетворень, розробці на цій основі рекомендацій щодо вдосконалення суспільно-владної взаємодії в Україні в умовах глобалізації. Результати досліджень свідчать про реалізацію мети і завдань дослідження, що дозволило сформулювати такі висновки і рекомендації.

1. Серед великої кількості наукових концепцій щодо вивчення бізнесу як соціально-політичного актора розглянуті ті, що на сьогодні є найбільш визнаними та використовуються при аналізі й дослідженнях взаємодії влади та бізнесу, впливають на систему публічного управління цим процесом. Такими є концепція “індустріальних відносин”, “інструменталістська” концепція, “плюралістична” концепція та “корпоратистська”. Всі вони з різних позицій трактують взаємодію влади та бізнесу. На підставі аналізу цих концепцій, у роботі зроблено висновок, що найбільш адекватною для аналізу взаємодії влади та бізнесу є концепція “корпоратизму”. Вона по-своєму вирішує проблему взаємовідносин між бізнесовими та державними структурами, оскільки виникла почасти як критичний відгук на недоліки плюралістичного підходу до посередництва інтересів й має знаходити тотожне відтворення у державному управлінні економікою.

На противагу плюралізму, корпоратизм розглядає державу як найважливіший інституціональний елемент відносин між групами інтересів і політикою. Сучасний неокорпоратизм є складною системою представництва інтересів, складові частини якої організовані в кілька особливих, примусових, неконкурентних, ієрархічно впорядкованих, функціонально різних розрядів, офіційно визнаних або дозволених державою, що наділяє їх монополією на

представництво в своїй сфері в обмін на відомий контроль за добром лідерів і артикуляцією вимог, встановлює спеціальні вимоги до системи публічного управління.

2. Одним з наукових доробків цієї роботи є аналіз взаємодії економічних циклів з циклами функціонування системи публічного управління. На Заході вже давно існують концепції про циклічність і періодичності зміни консервативних і ліберальних періодів у розвитку як політичної, так і економічної системи капіталізму.

Показано закономірності взаємодії бізнесу (економіки) з публічною владою (політикою) на основі визнаної у світі теорії “довгих хвиль”. У роботі досліджено вплив циклічних явищ в економіці на відповідні зміни у соціально-політичному розвитку країни, на що має реагувати система публічного управління. Зокрема це стосується виникнення масових рухів, революцій, масових виступів та різних форм девіантної поведінки. З'ясовано, що “сплески класової боротьби” корелюються з періодизацією довгої хвилі, вони відповідають початковим періодам фаз нестабільності. Триваючи 5–10 років, ці періоди характеризуються суперечливими тенденціями руху економічних показників і, одночасно, порушеннями нормального функціонування всієї суспільної системи. Наведена у роботі періодизація “довгої хвилі” відображає взаємозв'язок системи публічного управління з економічною системою, що дозволяє здійснювати соціальне прогнозування у державному управлінні економічною сферою.

3. Нові можливості для науковців відкриває синергетична модель публічного управління взаємовідносинами влади та бізнесу. У дослідженні показано важливість для подальшого успішного розвитку країни постійної діагностики соціально-політичного середовища, яка вимагає залучення в науку і практику державних управління синергетичних підходів, розробки та постійного коригування синергетичної моделі публічного управління. Така парадигма виходить з того, що інноваційність публічного управління та його здатність до

здійснення реформ припускають здатність і вміння органів державної влади, з одного боку, направляти процеси, що відбуваються в країні, у соціально-конструктивне русло, з іншого – структурно і функціонально перебудуватися адекватно реальним і прогнозованим викликам суспільства та світу, що постійно змінюються.

Синергетична модель у застосуванні до проблем публічного управління звісно має певні особливості, втім як і для інших суспільних явищ. З позицій синергетичного підходу неможливо традиційними детерміністськими методами вивчати розвиток такої складноорганізованої системи, якою є суспільство. Зазвичай нестійкість соціально-політичної системи розглядається як перешкода, що потребує обов'язкового подолання, а жорсткі причинно-наслідкові зв'язки поступального розвитку визначаються їхнім лінійним характером.

З такої точки зору сучасне визначається минулим, а майбутнє – сучасним. Синергетичний же підхід, що передбачає ймовірнісне бачення світу, базується на дослідженні нелінійних систем. Образ суспільства постає як сукупність нелінійних процесів, що включають багатоваріантність, альтернативність шляхів еволюції та її незворотність, який знаходить своє відтворення у відповідній моделі публічного управління.

4. Питання про співвідношення ринкових сил і публічного регулювання є одним з найбільш актуальних для суспільств, що трансформуються. Втім, як показало дослідження, воно виявляється актуальним не тільки для країн, що недавно стали на шлях ринкових перетворень, але й для країн із міцними ринковими структурами, непорушними інститутами приватної власності і розвинутою системою публічного регулювання.

Розвиток суспільства свідчить про циклічне чергування періодів поживлення ринкового конкурентного механізму з періодами посилення публічного регулювання економіки, що відповідає синергетичній моделі суспільного розвитку. Відповідно і на авансцену економічної політики виходили то концепції, що проповідували посилення ролі держави в економічних процесах

(насамперед, кейнсіанство, що панувало і в економічній теорії, і в практиці господарського регулювання протягом багатьох десятиліть минулого століття), то концепції, що робили ставку на ринкові сили в економіці, на підприємництво й на підтримку державою цих сил (монетаризм, неолібералізм). На підставі зазначеного зроблено висновок, що в Україні, де в процесі трансформації суспільної системи іде боротьба між цими двома напрямками, формується своєрідний “мінливий баланс” взаємовідносин влади та бізнесу пов'язаний з наявністю у країні “олігархічного капіталізму”. У роботі дається детальний аналіз різних прикладів реалізації ролі системи публічного управління функціями забезпечення економічного розвитку.

5. Один із висновків дослідження полягає в тому, що розширення функцій системи публічного управління, має вагомі підстави тільки в тому разі, якщо буде бажане для суспільства, продиктоване необхідністю задоволення викликів зовнішнього середовища, відповідати демократичними вимогами різних груп населення, щодо надання всім громадянам суспільних благ, яких не забезпечує приватний сектор. У разі ж розширення функцій система публічного управління, при якому деформується здатність суспільства до нововведень і економічного зростання, підтримуються тільки окремі представники економічної і політичної еліти, державна влада функціонує як якась самодостатня структура у своїх власних інтересах, тоді діяльність системи публічного управління завдає прямої шкоди суспільству і розширення її функцій небажане.

З цього приводу в дисертації розглянуто моделі взаємодії влади та бізнесу в країнах розвиненої демократії. Зокрема показано, що система взаємодії держави й бізнесу в різних країнах функціонує по-різному. Незважаючи на те, що мова йде про країни з розвинутими ринками, список відмінностей є досить великим. Ці відмінності породжуються такими факторами, як історичний характер відносин між суспільством і державою, традиції вирішення ділових конфліктів, економічна поведінка населення, рівень політичної культури, розподіл ресурсів між різними інститутами. Певне співвідношення даних характеристик і способів

взаємодії в суспільстві становлять основу розуміння взаємодії бізнесу і публічної влади та його відтворення у системі публічного управління.

6. Аналіз основних систем взаємодії влади та бізнесу у країнах розвиненої демократії показує, що кожна з них склалась у специфічних культурних, економічних і соціальних умовах. Кожна має свої сильні й слабкі сторони. У той же час у XXI столітті широкого поширення серед представників міжнародних ділових кіл, незважаючи на всі складнощі переходу до інформаційного суспільства, набула концепція неокорпоратизму.

Одним із висновків дослідження є те, що неокорпоратистська модель публічного управління у сфері взаємодії влади та бізнесу, є найбільш прийнятною для України. Більше того саме, неокорпоратизм має стати механізмом забезпечення стабільних та продуктивних взаємовідносин публічної влади з бізнесом та громадянським суспільством. Як зазначалось, ключову роль у системі цих взаємовідносин відіграють групи інтересів, які шукають шляхи впливу на процес прийняття рішень і на переорієнтацію владних структур відповідно до інтересів своїх членів.

У своїй філософії неокорпоратизм свідомо відмовляється від проведення державної політики, заснованої на конфлікті інтересів, а тому він конструюється на підставі категорії консенсусу. Виходячи з цього будь-який спосіб посередництва, у вигляді системи публічного управління, між групами інтересів має враховувати два аспекти політичного процесу. Перший – визначення способу здійснення комунікації і перетворення переваг членів будь-якої групи інтересу на вимоги по відношенню до влади та інших груп. Другий – проведення моніторингу виконання вимог та визначення способу впливу, що має на меті здійснення цих вимог або їх контроль. Таким чином, при неокорпоратизмі акцент з волонтаристичного та індивідуального розрахунку зміщується на такий, де участь у процесі формування політики є обов'язковою для всіх членів груп відповідної категорії інтересу.

7. Дуже важливим для налагодження партнерських відносин влади та бізнесу є контекст глобалізації. Саме в цьому контексті держава має вагомий вплив, оскільки глобалізація хоча й зменшує її роль, все ж базується на домовленостях між державами. Наскільки прозорі і взаємовигідні ці домовленості – інша справа. Але економічна складова глобалізації є й буде центральною ланкою всього ланцюга світового співтовариства.

У певному сенсі світовий ринок витісняє або підміняє політичну діяльність розповсюджуючи ідеологію панування світового ринку, тобто ідеологію неолібералізму. Вона діє по моноказуальному, часто економічному принципу, зводить багатомірність глобалізації тільки до одного, господарського виміру, який мислиться, до того ж, лінійно, й обговорює інші аспекти глобалізації – екологічний, культурний, політичний, суспільно-цивілізаційний, якщо взагалі справа доходить до обговорення, тільки ставлячи їх у підпорядкування панівному виміру світового ринку.

У дисертації процес глобалізації розглядається з позицій методології синергетики. Визначено, що соціальна синергетика є відображенням ідеї глобального прогресу який виростає на руїнах еволюції локальних цивілізацій і саме його формування неможливе без такої еволюції. Картина глобального прогресу ускладнюється й тим, що прогресивний розвиток виглядає тепер як чергування порядку і хаосу. Хаос органічно вплітається в картину прогресу, але при цьому зберігає свій творчий характер, породжуючи новий глобальний порядок, що має враховуватись системою публічного управління на національному рівні.

8. У роботі надається авторське визначення суті та ролі глобального громадянського суспільства. Його можна визначити як широкий, взаємозалежний і багаторівневий соціальний простір, в якому взаємодіють багато тисяч самостійних неурядових інституцій та способів життя. Взагалі громадянське суспільство є фундаментальним фактором, що обмежує владу і ринку, і уряду. Ні ринкова економіка, ні демократична держава не можуть

ефективно функціонувати без цивілізуючого впливу складових елементів громадянського суспільства. Якщо на національному рівні такий вплив громадянського суспільства на державу та бізнес проявляється у повній мірі, то прояв його врівноважуючої ролі на глобальному рівні ще залишається питанням.

Сфери впливу інституцій глобального громадянського суспільства теж постійно розширюються. Особливо це помітно в міжнародних справах де їх діяльність стає все більш актуальною і вагомою. Крім того, вони беруть участь у здійсненні і моніторингу ряду найважливіших глобальних проблем, які варіюються від питань торгівлі до скорочення бідності, від демократичного врядування до прав людини, від військових конфліктів до навколишнього середовища, від громадської безпеки до інформаційного суспільства. В силу цих причин як міжнародні відносини, так і внутрішні проблеми розвитку країн не можуть бути зрозумілі без урахування дій інституцій глобального громадянського суспільства.

9. У дослідженні проаналізовано поняття “віртуальна економіка” та її вплив на систему публічного управління в Україні. Особливістю такої економічної системи є те, що вона стабільна в короткостроковій перспективі, але несприятлива для підтримання стійкого економічного розвитку. Автори цієї концепції визначили таку систему управління як результат пристосування господарюючих осіб і організацій, їх економічної поведінки до умов незавершеної шокової терапії. Така “віртуальна економіка” певний час зберігає колишні структури й відносини, але в решті решт виявляється руйнівною для суспільства. Ця система націлена на те, щоб не допустити змін, необхідних для підвищення економічної ефективності. Вона відкладає час розплати для тих підприємств і інституцій, які повинні були б піти зі сцени на самому початку переходу. В Україні така “віртуальна економіка” призвела до створення “олігархічного капіталізму”, при якому обмежене число могутніх гравців, що представляють державу та приватний сектор, вступають у неформальні відносини й борються за вплив на процес прийняття рішень способами

“номенклатурного” капіталізму. Мається на увазі, що він створювався й багато в чому підтримується за рахунок бюрократичних втручань і систем взаємодій.

10. У роботі визначено, що український капіталізм являє собою таку реальність, в якій гравці сильніші, ніж інститути. У цих умовах інститути (адміністративні, правові, моральні) не мають достатньої сили, щоб стримувати прагнення представників бізнесу до досягнення цілей і обмежувати набір засобів, які вони використовують. Підприємці ж, навпаки, мають можливість використовувати інститути, створювати або видозмінювати їх, підкоряючи власним інтересам, які, в цілому, зводяться до збільшення влади й багатства. Незвичайною є швидкість, з якою сучасна бізнес-еліта домоглася багатства й влади, а також нерівність, що виникла при цьому. У таких умовах головним стримуючим фактором для сильних гравців можуть бути тільки інші сильні гравці. Втручання держави у цю ситуацію після 2014 року, посилення її ролі насамперед у проведенні реформ, які пропонували а іноді навіть вимагали представники демократичної світової спільноти, стало ознакою позитивних зрушень у цьому напрямку.

Налагодження конструктивного діалогу між владою та бізнесом за допомогою розвитку інституціональних механізмів громадянського суспільства – це найважливіша умова підвищення капіталізації українського бізнесу, самоорганізації й консолідації ділового співтовариства, що дозволять йому відстоювати не тільки свої економічні, але й політичні цілі. Соціальна орієнтація й організаційна культура конкуренції, а не конфронтація повинні стати ідейною основою самоорганізації ділового співтовариства й взаєморозуміння з економічними партнерами і має бути відтворено у системі публічного управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом. Безсумнівно, Україні потрібна демократія як єдина зброя проти свавілля, переміщення конфлікту бізнесу й держави в публічний простір, відкритий суспільному контролю. Процес саморегулювання українського бізнесу, що почався, покликаний, хоч і повільно, посилити прозорість, відкритість бізнесу

перед суспільством, і сприяти збільшенню швидкості легітимації бізнесу й підвищенню в цілому інвестиційної привабливості української економіки.

11. Виходячи з наведеного вважається необхідною реалізація декількох основних завдань, які можуть удосконалити державне управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом в умовах соціальних перетворень:

- відновлення на державному рівні системи трьохсторонніх угод між органами влади (всіх рівнів), асоціаціями роботодавців (бізнес-асоціаціями) та профспілками (інституціями громадянського суспільства) з метою забезпечення соціального діалогу та розвитку партнерських відносин у суспільстві;

- посилити регуляторну складову публічного управління в економіці, забезпечення диференційованого підходу до отримання надприбутків, з метою забезпечення соціальної справедливості, як фактора демократизації суспільства;

- посилення ролі регуляторних структур в органах влади на центральному та місцевому рівнях, з метою забезпечення взаємодії влади з малим та середнім бізнесом, надання необхідних для започаткування бізнесу ресурсів та преференцій;

- законодавчо визначити функції та механізми лобіювання та зв'язків з владою (government relations), з метою запобігання корупції та прозорості міжсекторальної взаємодії;

- створити відповідні нормативно-правові умови для проведення форсайтів та обов'язкової участі бізнес-асоціацій та інституцій громадянського суспільства у прийнятті владних рішень, щодо стратегічного планування розвитку регіонів та територій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арич М. І. Основи побудови системи “Електронний уряд” / М. І. Арич. – Режим доступу : <http://nauka.zinet.info/9/arysch.php>.
2. Афонін Е. А. Велика розтока (глобальні проблеми сучасності: соціально-історичний аналіз) / Е. А. Афонін, О. М. Бандурка, А. Ю. Мартинов ; Укр. тов-во сприяння соц. інноваціям ; Від. інф.-бібл. забезп. Апарату Верховної Ради України. – Київ : Вид. ПАРАПАН, 2003. – 352 с.
3. Баранов О. Електронний уряд в Україні? Буде! Коли? / О. Баранов. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/3000/3050/33406>.
4. Батанов О. В. Актуальні проблеми конституційної регламентації статусу територіальних громад в Україні у контексті зарубіжного досвіду / О. В. Батанов, В. В. Кравченко // Аспекти публічного управління. – 2016. – № 1-2. – С. 5 – 16.
5. Бебик В. Глобальне громадянське суспільство: теорія та методологія / В. Бебик // Політичний менеджмент. – 2006. – № 2. – С. 140 – 147.
6. Бевзенко Л. Д. Социальная самоорганизация. Синергетическая парадигма: возможности социальных интерпретаций / Л. Д. Бевзенко. – Киев : Ин-т социологии НАНУ, 2002. – 437 с.
7. Бжезинський, З. (2000) Велика шахівниця. Івано-Франківськ: Лілея-НВ, 2000. — 236 с.
8. Білорус О. Глобалізація. Прийняти виклик часу / О. Білорус // Віче. – 2000. – № 12. – С. 131 – 147.
9. Бобровська О. Ю. Соціально-технологічне й організаційне підґрунтя ефективності соціального діалогу / О. Ю. Бобровська, Н. А. Липовська // Аспекти публічного управління. – 2014. – № 1-2. – С. 53 – 61.
10. Бойко А. С. Разработка инновационных стратегий развития региона / А. С. Бойко // Економічні інновації : зб. наук. пр. – 2011. – № 43. – С. 38 – 44.

11. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV – XVIII ст. : в 3 т. / Ф. Бродель ; пер. з фр. Г. Філіпчук. – Київ : Основи, 1998. – Т. 3 : Час світу. – 631 с.
12. Бульба В. Г. Вплив глобалізації на трансформацію соціальних функцій держави / В. Г. Бульба // Публічне управління: теорія та практика : зб. наук. пр. Асоц. д-рів наук з держ. упр. – Харків : Вид-во “ДокНаукДержУпр”, 2012. – № 1. – С. 194 – 199.
13. Бульба В. Г. Соціальні ризики людського розвитку – сутність та місце в державному управлінні / В. Г. Бульба, О. В. Євтухов // Актуальні проблеми публічного управління : зб. наук. пр. – Харків : Вид-во ХарРІ НАДУ “Магістр”, 2017. – № 2. – С. 17 – 22.
14. Бульба В. Г. Функція прогнозування в системі публічного управління суспільним розвитком / В. Г. Бульба // Innovations in science and education: challenges of our time. – London : IASHE, 2016. – P. 9 – 11.
15. Возняк Т. Геополітичні контексти війни в Україні/ Т. Возняк. – Львів : “І”, 2015. – 95 с.
16. Войтович Р. В. Глобальне суспільство як нова форма соціальної організації у сучасних умовах / Р. В. Войтович // Державне управління: теорія та практика. – 2005. – № 2. – С. 25 – 28.
17. Войтович Р. Сутність глобалізації в контексті сучасних дослідницьких підходів (з позицій глобалізму) / Р. Войтович // Вісн. НАДУ. – 2005. – № 4. – С. 15 – 23.
18. Воронкова В. Г. Соціально-економічне прогнозування : навч. посіб. / В. Г. Воронкова. – Київ : ВД “Професіонал”, 2004. – 288 с.
19. Гавр Д. П. Основы теории коммуникации : учеб. пособие / Д. П. Гавр. – СПб. : Питер, 2011 – 288 с.
20. Гелбрайт Дж. К. Суспільство блага. Пора гуманності : пер. з англ. / Дж. К. Гелбрайт. – Київ : Видавничий дім “Скарби”, 2003. – 160 с.

21. Гідденс Е. Нестримний світ, або як глобалізація перетворює наше життя / Е. Гідденс. – Київ : Альтерпрес, 2004. – 100 с.
22. Гончар В. М. Корпоративізм як модель взаємодії держави і громадянського суспільства : автореф. ... дис. канд. політ. наук : 23.00.02 / Гончар Володимир Миколайович. – Київ, 2009. – 24 с.
23. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практ. посіб. для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – Київ : ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.
24. Гросфельд Е. В. Лоббизм и government relations: контуры теории / Е. В. Гросфельд // Грані. – 2011. – № 6. – С. 137 – 139.
25. Гусак О. П. Зовнішньокommunікаційні стратегії кризового реагування комерційної організації : автореф. дис. ... канд. наук із соц. комунікацій : 27.00.06. / Гусак О. П. – Київ, 2012. – 16 с.
26. Данилишин Б. М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України “Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні” / Б. М. Данилишин. – Режим доступу : http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ee142_70/e142zym.pdf.
27. Динаміка використання Інтернет в Україні: лютий-березень 2021. – Режим доступу : <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=621>.
28. Досвід впровадження е-демократії та е-врядування в Україні / за ред. С. В. Дзюби. – Київ : Нац. центр підтримки електрон. врядування, 2010. – 90 с.
29. Драгомирецька Н. М. Державно-громадянське партнерство у сфері соціального розвитку : навч. посіб. / Н. М. Драгомирецька, Н. В. Піроженко, І. В. Матвеєнко. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2017. – 254 с.
30. Драгомирецька Н. М. Комунікативна діяльність в публічному управлінні : навч. посіб. / Н. М. Драгомирецька, К. С. Кандагура, А. В. Букач. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2017. – 186 с.

31. Драгомирецька Н. М. Методологія соціального проектування: сучасна світова практика / Н. М. Драгомирецька // Актуальні проблеми публічного управління. – 2015. – № 3. – С. 53 – 59.
32. Драгомирецька Н. М. Theoretical and methodological approaches to the development of public-public partnership in Ukraine / N. M. Dragomyretska, A. V. Gordeeva, M. V. Zaporozhets [and onthers] // Public management : collection. – 2017. – № 5. – P. 25 – 60.
33. Електронне врядування в Україні: аналіз та рекомендації / О. А. Баранов, І. Б. Жиляєв, М. С. Демкова, І. Г. Малюкова ; за ред. І. Г. Малюкової. – Київ : Поліграф-Плюс, 2007. – 254 с.
34. Ємельяненко Л. М. Форсайт-методологія стратегічного управління інноваційним розвитком суспільства / Л. М. Ємельяненко // Вісн. Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2008. – № 10. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2008_10_2/emeljanenko.pdf.
35. Загрова Е. Про глобалізацію, ТНК, національну державу і перспективи України у сучасному світі / Е. Загрова // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 5. – С. 11 – 21.
36. Зінченко А. Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – Київ : Фарбований лист, 2010. – 56 с.
37. Карась А. Філософія громадянського суспільства в класичних теоріях і некласичних інтерпретаціях : монографія / А. Карась. – Київ ; Львів : Видавн. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 520 с.
38. Кваша Т. К. Вибір пріоритетних напрямків науково-технологічного розвитку з використанням форсайту / Т. К. Кваша // Проблеми розвитку інформаційного суспільства : матеріали II міжнародного форуму : [в 2 ч.]. – Київ : УкрІНТЕІ, 2010. – Ч. II. – С. 78 – 82.

39. Квітка, С. (2021). Цифрова трансформація в контексті концепції «Довгих хвиль» М. Кондратьєва. *Аспекти публічного управління*, 9(SI (1), 24-28. <https://doi.org/10.15421/152155>
40. Квітка С. А. Глобальне громадянське суспільство: між національними державами і транснаціональними корпораціями / С. А. Квітка // *Аспекти публічного управління*. – 2017. – № 3-4. – С. 65 – 76.
41. Квітка С. А. Державне управління та цикли в розвитку суспільства / С. А. Квітка // *Аспекти публічного управління*. – 2017. – № 10. – С. 5 – 9.
42. Квітка С. А. Державне управління формуванням партнерських відносин між владою та бізнесом в умовах соціальних перетворень : монографія / С. А. Квітка. – Дніпро : Грані, 2017. – 268 с.
43. Квітка С. А. Публічно-приватне партнерство як дієвий механізм взаємодії влади та бізнесу / С. А. Квітка // *Аспекти публічного управління*. – 2015. – № 7-8. – С. 47 – 55.
44. Квітка С. А. Соціально-політичні аспекти теорії “довгих хвиль”: цикли політичної активності у взаємодії держави, бізнесу та громадянського суспільства / С. А. Квітка // *Аспекти публічного управління*. – 2014. – № 1-2. – С. 12 – 23.
45. Квітка С. А. Транснаціональний бізнес і проблеми глобального управління / С. А. Квітка // *Аспекти публічного управління*. – 2015. – № 1-2. – С. 11 – 20.
46. Квітка С. А. Government relations та державне управління в Україні: новітні форми взаємодії влади та бізнесу / С. А. Квітка // *Аспекти публічного управління*. – 2017. – Т. 5, № 11. – С. 94 – 103.
47. Квітка С. А. Форсайт як технологія проектування майбутнього: новітні механізми взаємодії публічної влади, бізнесу та громадянського суспільства / С. А. Квітка // *Аспекти публічного управління*. – 2016. – № 8. – С. 5 – 15.

48. Клименко І. В. Технології електронного врядування : навч. посіб. / І. В. Клименко, К. О. Линьов. – Київ : Вид-во ДУС, 2006. – 225 с.
49. Ковальчук В. Г. Вплив процесів глобалізації на державне управління регіональним розвитком / В. Г. Ковальчук // Аспекти публічного управління. – 2015. – № 3. – С. 90 – 97.
50. Ковбасюк Ю. В. Проблеми та перспективи державно-управлінських реформ в Україні на сучасному етапі / Ю. В. Ковбасюк, С. О. Кравченко // Вісн. НАДУ. – 2014. – № 4. – С. 5 – 16.
51. Колодій А. “Олігархи” і “олігархія”: зміст понять та українська політична дійсність / А. Колодій // Наукові записки НаУКМА. Політичні науки. – 2001. – № 19. – С. 31 – 35.
52. Колодко Г. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн / Г. Колодко, В. Жегож. – Київ : Основні цінності, 2002. – 248 с.
53. Кравченко В. В. Проблеми законодавчого закріплення компетенції місцевого самоврядування в контексті реформи місцевого самоврядування в Україні / В. В. Кравченко // Аспекти публічного управління. – 2014. – №11-12. – С. 13 – 21.
54. Кравченко О. Соціальне партнерство в Україні та його особливості в розвинених країнах / О. Кравченко // Молодий вчений. – 2016. – № 6. – С. 57 – 61.
55. Кравченко С. О. Глобальні кризи та управлінські механізми їх розв’язання / С. О. Кравченко, В. В. Пристайко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2016. – Вип. 2. – С. 15 – 22.
56. Кравченко С. О. Проблеми та перспективи державно-управлінських реформ в Україні на сучасному етапі / Ю. В. Ковбасюк, С. О. Кравченко // Вісн. НАДУ. – 2014. – № 4. – С. 5-16.
57. Кравченко С. О. Trends of the global evolution of state governance systems / S. O. Kravchenko // Публічне управління та митне адміністрування. – 2016. – № 2. – С. 42 – 48.

58. Кравченко Т. А. Доцільність використання методології форсайту при розробці Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 рр. / Т. А. Кравченко // Аспекти публічного управління. – 2015. – № 4. – С. 121 – 129.

59. Кривошеїн В. В. Дельфі як базова форсайт-технологія соціально-політичної ризикології / В. В. Кривошеїн // Грані. – 2017. – № 7. – С. 57 – 64.

60. Кудряченко А. Соціальне партнерство: європейський досвід і Україна / А. Кудряченко // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 132 – 141.

61. Кузьменко В. П. Космопланетарність української наукової думки і циклічність соціально-економічного розвитку / В. П. Кузьменко // Сучасність. – 1994. – № 5. – С. 150 – 154.

62. Куліков А. І. Аналіз зарубіжного досвіду механізмів реалізації державно-приватного партнерства / А. І. Куліков // Держава та регіони. Серія : Державне управління. – 2012. – № 1. – С. 29 – 33.

63. Кушнір В. О. Державне управління системою зв'язків із громадськістю правоохоронних органів України : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / Кушнір В. О. ; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2014. – 20 с.

64. Лопушинський І. Електронна демократія та електронне врядування: досвід США для України / І. Лопушинський // Публічне управління: теорія та практика. – 2011. – № 2. – С. 60 – 68.

65. Малюк А. Дискурс глобалізації з точки зору світ-системного аналізу / А. Малюк // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – № 2. – С. 176 – 196.

66. Мельник Б. І. Теоретичні основи формування та реалізації державної політики соціального партнерства в умовах суспільних трансформацій / Б. І. Мельник // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 2. – С. 11 – 21.

67. Механізми взаємодії суспільства та влади : підручник / кол. авт. : А. М. Михненко (кер. авт. кол.), С. О. Кравченко, В. Ф. Мартиненко [та ін.]. – Київ : НАДУ, 2013. – 210 с.
68. Наконечний В. В. Управлінська еліта великого міста (на прикладі депутатського корпусу Харківської міської ради) / В. В. Наконечний // Теорія та практика публічного управління. – 2012. – № 2. – С. 319 – 326.
69. Національна Стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016 – 2020 роки : указ Президента України від 26 лют. 2016 р. № 68/2016 // Офіц. вісн. України. – 2016. – № 18. – Ст. 716.
70. Оліфіренко Л. Д. Інституціональні механізми публічного регулювання розвитку промислових корпорацій : автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр. : 25.00.02 / Оліфіренко Лілія Дмитрівна ; Акад. муніцип. упр. – Київ, 2014. – 40 с.
71. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 48 – 55.
72. Пасхавер О. Й. Великий український капітал: взаємовідносини з владою і суспільством / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, К. М. Агеева ; Центр економічного розвитку. – Київ : Дух і літера, 2007. – 130 с.
73. Письменний І. В. Громадянський діалог як форма взаємодії між владою та суспільством / І. В. Письменний, Н. А. Липовська // Аспекти публічного управління. – 2015. – № 9. – С. 5 – 12.
74. Письменний І. В. Синергетичний потенціал публічного управління в умовах суспільних трансформацій : монографія / І. В. Письменний. – Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2012. – 272 с.
75. План дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених Групою Світового банку у методології рейтингу “Ведення бізнесу” : розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 груд. 2015 р. № 1406 // Уряд. кур’єр. – 2016. – № 13. – С. 4.

76. План заходів щодо дерегуляції господарської діяльності : розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 серп. 2016 р. № 615 // Уряд. кур'єр. – 2016. – № 163. – С. 5.

77. Поташний Ю. М. Лобізм по-українськи / Ю. М. Поташний // Віче. – 2011. – № 11. – С.14 – 18.

78. Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні : закон України від 24 листоп. 2015 р. № 817-VIII // Відом. Верховної Ради України. – 2016. – № 10. – Ст. 97.

79. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція) : закон України від 12 лют. 2015 р. № 191-VIII // Відом. Верховної Ради України. – 2015. – № 21. – Ст. 133.

80. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018. № 67-р. Відновлено з <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text>

81. Прокопенко Л. Л. Здійснення публічного управління суспільними відносинами в умовах соціальних змін / Л. Л. Прокопенко // Аспекти публічного управління. – 2013. – № 2. – С. 22 – 27.

82. Сало І. С. Феномен неокорпоративізму: європейські реалії та тенденції інституціонування в Україні / І. С. Сало, О. О. Даниляк, Т. В. Джиґа ; за заг. ред. В. М. Яблонського, С. О. Янішевського. – Київ : НІСД, 2010. – 49 с.

83. Серьогін С. М. Відновлення довіри до органів публічної влади як умова успішності реформ в Україні / С. М. Серьогін, І. В. Письменний // Аспекти публічного управління. – 2015. – № 4. – С. 62 – 66.

84. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України / С. І. Соколенко. – Київ : Логос, 1999. – 566 с.

85. Сорока С. В. Механізми взаємодії вищих органів державної влади України в процесі реалізації управлінських функцій : автореф. дис. ... д-ра наук

з держ. упр. : 25.00.02 / Сорока Світлана Вікторівна ; Чорномор. держ. ун-т ім. Петра Могили. – Миколаїв, 2013. – 36 с.

86. Соціально-орієнтоване державне управління : монографія / В. Г. Воронкова, О. О. Фурсін, Н. В. Сапа. – Запоріжжя : ЗДІА, 2011. – 256 с.

87. Степаненко В. Глобальне громадянське суспільство: концептуалізація та посткомуністичні варіації / В. Степаненко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – № 2. – С. 156 – 175.

88. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 трав. 2017 р. № 504-р // Офіц. вісн. України. – 2017. – № 63. – Ст. 1913.

89. Стратегія сталого розвитку “Україна 2020” : указ Президента України від 12 січ. 2015 р. № 5 // Офіц. вісн. України. – 2015. – № 4. – Ст. 67.

90. Стрижакова Н. А. Особливості політичного лобіювання в Україні / Н. А. Стрижакова // Політологічний вісник. – 2006. – № 21. – С. 170 – 181.

91. Сугаков В. Основи синергетики : монографія / В. Сугаков. – Київ : Обереги, 2001. – 286 с.

92. Султанов Д. Лоббизм: как это делается в России. – Режим доступа : ladno.ru/technology/2068.html.

93. Сумська В. В. Інституціоналізація лобіювання в державному управлінні України : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.01 / Сумська Вікторія Володимирівна ; Харків. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Харків, 2014. – 20 с.

94. Телешун С. О. Вплив фінансово-політичних груп на прийняття стратегічних рішень у сфері політики та економіки: українські реалії / С. О. Телешун, І. В. Рейтерович. – Київ : Думка, 2008. – 152 с.

95. Теліпко В. В. Лобізм, Government Relations і Public Affairs: до витоків понять / В. В. Теліпко // Юридичний авангард. – 2009. – № 1. – С. 33 – 39.

96. Тихомирова Є. Б. Government relations і лобізм: спроба порівняльного аналізу / Є. Б. Тихомирова // Політикус. – 2015. – № 1. – С. 15 – 18.

97. Тоффлер Е. Третя Хвиля / Е. Тоффлер ; пер. з англ. А. Євса. – Київ : Вид. дім “Всесвіт”, 2000. – 480 с.
98. Трофименко А. В. Передумови та етапи ухвалення закону про лобіювання в Канаді / А. В. Трофименко // Грани. – 2014. – Т. 17, № 6. – С. 113 – 118.
99. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : закон України від 16 верес. 2014 р. № 1678-VII // Офіц. вісн. України. – 2014. – № 75. – Ст. 2125.
100. Федулова Л. І. Форсайт: сучасна методологія технологічного прогнозування / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3. – С. 106 – 120.
101. Фелінська А. О. Морально-етичні виміри PR-діяльності : автореф. дис. ... канд. філос. наук : 09.00.07 / Фелінська А. О. ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ, 2014. – 18 с.
102. Шайгородський Ю. Громадянське суспільство в Україні: чинники й особливості формування / Ю. Шайгородський // Сучасна українська політика. – 2013. – № 28. – С. 323 – 334.
103. Шаповалова А. М. Глобальне громадянське суспільство як чинник формування української самоврядності / А. М. Шаповалова // Освіта регіону. Політологія, психологія, комунікації. – 2009. – № 1. – С. 57 – 60.
104. Adams, M., Banerjee, A., & Bayamlioglu, E. (2017). Digital Democracy in a Globalized World. *Law, Technology and Society series*. Retrieved from <https://www.e-elgar.com/shop/digital-democracy-in-a-globalized-world>.
105. Adams, R. (1991). *Comparative Industrial Relations. Research and Theory*. London: Harper Collins Academic.
106. Allegret, J-P. & Dulbecco, Ph. (2002). Global governance versus domestic governance: what roles for international institutions? *The European Journal of Development Research*, 14(2), 173-182.

107. Anheier, H., Helmut, K. & Glasius, M. (2001). Introducing global civil society. *Global Civil Society 2001*. (3-22). Oxford: Oxford University Press.
108. Arrighi G. & Silver B. J. (1999). *Chaos and Governance in the Modern World System*. Minneapolis: Univ. of Minnesota Press.
109. Balling, M. (1998). *Corporate Governance, Financial Markets and Global Convergence*. Dodrecht, Boston: Kluwer Academic Publishers.
110. Barber, B. R. (2000). Globalizing Democracy. *American Prospect*, 11. Available at www.prospect.org.
111. Berg, J. (2019). Digital democracy – studies of online political participation Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/321996852_Digital_democracy-studies_of_online_political_participation.
112. Berger, S. & Compston, H. (2001) *Policy Concertation and Social Partnership in Western Europe: Lessons for the 21st Centure*. Oxford: Berghahn.
113. Bhagwati, J. (2004). *In Defense of Globalization: How the New World Economy is Helping Rich and Poor Alike*. Oxford, New York: Oxford Univ. Press.
114. Block, F. (1994). The Ruling Class Does Not Rule: Notes on the marxist theory of state. J. Hall (Eds.), *The State: Critical concepts*. London ; New York: Routledge.
115. Bruyn, S. T. (2000). *A Civil Economy. Transforming the Market in the Twenty First Century*. Ann Arbor.
116. Bull, H. (1997). *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics*. Basingstoke: Macmillan.
117. Bunse, V. (2001). Democratization and Economic Reform. *Annual Review of Political Science*, 4, 101-112.
118. Burgess, M. (2000). *Federalism and the European Union: Building of Europe, 1950-2000*. London ; N.Y.: Routledge.

119. Camilleri, J. A. (1998). *The UN's Place in the Era of Globalization: A Four-Dimensional Perspective. Between Sovereignty and Global Governance: The UN, the State and Civil Society*. New York: Houndmills.
120. Cawson, A. (1997). Big Firms as Political Actors. *Participation and Policy-Making in the European Union* (pp. 185 – 205). Oxford: Clarendon Press.
121. Chanda, N. (2007). *Bound Together: How Traders, Preachers, Adventurers, and Warriors Shaped Globalization*. New Haven, London: Yale University Press.
122. Cohen, E. S. (2001). *The Politics of Globalization in the United States*. Washington: Georgetown University Press.
123. Commission on Global Governance. *Our Global Neighbourhood*. – Available at www.gdrc.org.
124. Crouch, C., Traxler, F. (1995). *Organized Industrial Relations in Europe: What Future?* London: Aldershot.
125. Cuosa, T. (2011). *Practicing strategic foresight in government. The cases of Finland, Singapore and European Union*. Singapore: S. Rajaratnam Studies.
126. Daly, S. (2006) *For the Common Good? The Changing Role of Civil Society in the UK and Ireland*. London: Carnegie UK Trust.^{[1][SEP]}
127. Dawes, S. S. (2019). Training the IT-savvy public manager: Priorities & strategies for public management education. *Journal of Public Affairs Education*, 12: 5-17
128. Dener, C., Nii-Aponsah, H., Ghunney, & Johns, K. (2021). *GovTech Maturity Index : The State of Public Sector Digital Transformation. International Development in Focus*. Washington, DC: World Bank. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/36233>
129. *Doing Business Economy Profile 2016: Ukraine*. – Available at www.doingbusiness.org.
130. Duverger, M. (1972). *Party Politics and Pressure Groups*. New York: Polity Press.

131. Finnemore, M. (2003). *The Purpose of Intervention. Changing Beliefs About the Use of Force*. Ithaca ; London: Cornell Univ. Press.
132. Fridmen, M. (1962). *Capitalism, freedom and Democracy*. Chicago.
133. Fukuyama, F. (1996). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York.
134. Gaddy, G. G. & Ickes, B. W. (1998). Stability and Disorder: An Evolutionary Analysis of Russia's Virtual Economy. *Foreign Affairs*. 77(5), 4-27.
135. Gates, J. (2000). *Democracy at Risk*. Rescuing Main Street from Wall Street. Cambridge.
136. Gerrard, M. B. (2001). What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? *Finance & Development*, 3, 48-51.
137. Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
138. *Global Civil Society: Yearbook* (2021). Oxford. Available at: www.lse.ac.uk
139. Gokhberg, L. (2013). Indicators for Science, Technology and Innovation on the Crossroad to Foresight in: Science, Technology and Innovation Policy for the Future. D. Meissner, L. Gokhberg & A. Sokolov (Eds.) *Potentials and Limits of Foresight Studies*, (pp. 257-288). Heidelberg, New York, Dordrecht, London: Springer.
140. Gorer, C. & Stoett, P. (2008). *Environmental Challenges and Opportunities: Local-Global Perspectives on Canadian Issues Global Challenges and Opportunities Network*. Ottawa: Emond Publishing.
141. Gray, J. (1998). *The False Dawn*. New York: Polity Press.
142. Graziano, P. & Vink, M. (2006). *Europeanization: New Research Agendas*. Houndmills ; New York: Palgrave & Macmillan.
143. Grunig, J.E. & Hillsdale, N.J. (1992) Communication, public relations, and effective organizations: An overview of the book. In J. E Grunig (Ed.), *Excellence*

in public relations and communication management (pp.1-28). NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

144. Habegger, B. (2010). Strategic foresight in public policy: reviewing the experiences of the UK, Singapore and the Netherlands. *Futures*, 42, 49-58.

145. Harmon, M. (1998). Decisionism and Action: Changing Perspectives in Organization Theory. *International Journal of Public Administration*. 26(6-8), 41-49.

146. Hawken, P., Lovins A. & Lovins, L. H. (1999). *Natural Capitalism: Creating the Next Industrial Revolution*. N.Y.: The Hachette Book Group Publishing.

147. Headley, J. (2007). *The Europeanization of the World: On the Origins of Human Rights and Democracy*. Princeton, Oxford: Princeton Univ. Press.

148. Held, D. & McGrew, A. (2007). Introduction: Globalization at Risk. *Globalization Theory: Approaches and Controversies*. Cambridge: Polity.

149. Henman, P. (2020). Improving public services using artificial intelligence: possibilities, pitfalls, governance. *Asia Pacific Journal of Public Administration*, 42(4), 209-221.

150. Hirst, P. (2004). Democracy and Governance. J. Pierre (Eds.), *Debating Governance* (pp.13-35). Oxford: Oxford University Press.

151. Hirst, P. & Thompson, P. (1995). Globalization and the Future of the Nation State. *Economy and Society*, 24(3), 408-442.

152. Hoffman, S. (1996). *Sovereignty and the Ethics of Intervention. The Ethics and Politics of Humanitarian Intervention*. Notre Dame: Univ. of Notre Dame Press.

153. Huntington, S. (2004). *Who Are We? The Challenges to America's National Identity*. New York: Simon & Schuster.

154. Huntington, S. P. (1998). *Political Order in Changing Societies*. New Haven: Yale University Press.

155. Hutton, W. & Giddens, A. (2000). *Global Capitalism*. New York: New Press.

156. Jordan, G. & Maloney, W. (1997). *The Protest Business?* Manchester: Manchester University Press.

157. Kagan, R. (2003). *Of Paradise and Power. America and Europe in the New World Order*. New York: Alfred A. Knopf.
158. Keane, J. (2003). *Global Civil Society?* Cambridge: Cambridge University Press.
159. Kelly, J. (2000). *Rethinking Industrial relations*. London, New York: Routledge.
160. Kenis, P. & Schneider, V. (1991). Policy Networks and Policy Analysis: Scrutinizing a New Analytical Toolbox. *Policy Network: Empirical Evidence and Theoretical Considerations*, 2, 25-59. Frankfurt: Campus Verlag.
161. Keohane, R. O. (1998). International Institutions: Can Interdependence Work? *Foreign Policy*, 110, 92-94.
162. Keohane, R. O. & Nye, J. S. (2000). *Power and Interdependence* (3rd ed.). New York: Addison-Wesley.
163. Khanna, P. (2008). *The Second World: Empires and Influence in the New Global Order*. London: Allen Lane.
164. Kochan, T. & Katz, H. (1988). *Collective Bargaining and Industrial Relations*. Homewood: Irwin.
165. Kooiman, J. (2000). *Societal Governance: Levels, Modes, and Orders of Social – Political Interaction*. Oxford: Oxford Press.
166. Korpi, W. (1978). *The Working Class in Welfare Capitalism: Work, Union and Politics in Sweden*. London: Routledge & Kegan Paul.
167. Krugman, P. (1999). *The Return of Depression Economics*. New York: New Press.
168. Kuznets, S. (1971). *Economic growth of nations. Total output and production structure*. Cambridge.
169. Larres, K. (2015). Superpowers and International Governance: A ‘Might Is Right’ Story? *Caucasus International*, 5(2), 19-34.
170. Lehmbruch, G. & Schmitter, Ph. (1982). *Patterns of Corporatist Policymaking*. Beverly Hills: Sage.

171. Leslie, D. (2019). *Understanding artificial intelligence ethics & safety: A guide for the responsible design & implementation of AI systems in the public sector*. The Alan Turing Institute. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3240529>
172. Lessig, L. (2004) *Free culture: how big media uses technology and the law to lock down culture and control creativity*. New York: Penguin Press.
173. Lindblom, Ch. (1997). *Politics and Markets: The World's Political Economic Systems*. New York: Basic Books.
174. Lynch, D. (2002). Taiwan's Democratization and the Rise of Taiwanese Nationalism as Socialization to Global Culture. *Pacific Affairs*, 75(4), 557-574.
175. Mack C. S. (1997). *Business, Politics, and the Practice of Government Relations*. Westport: Greenwood Publishing Group.
176. Maloney, K. (2006). *Re-Thinking Public Relations: PR Propaganda and Democracy*. – New York: Routledge. ^[1]_[SEP]
177. Marchetti, R. (2017). Global civil society. S. Mc. Glinchey (Eds.) *International relations*. Bristol: E-International Relations, 78-86. Available at <http://eprints.uwe.ac.uk>.
178. Marsh, D. & Rhodes, R. (1992). *Policy Networks in British Government*. Oxford: Clarendon Press.
179. Mensh, G. (1979). *Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression*. Cambridge.
180. Miles, I. & Popper, R. (2008). *The Handbook of Technology Foresight*. Cheltenham: Edward Elgar.
181. Millward, N. (2002). *The New Industrial Relations*. London: Policy Studies Institute.
182. Nye, J. S. & Donahue, J. D. (Eds.) (2000). *Governance in a Globalizing World*. Washington: Brookings Institution Press.
183. Offe, C. (1985). *Disorganised capitalism: Contemporary transformation of work and politics*. Cambridge: Polity Press.

184. Offe, C. & Ronge, V. (1982). Theses on the Theory of the State. A. Ciddens, & D. Held. (Eds.) *Classes, power and conflict: Classical and contemporary debates* (pp. 425-449). Berkeley: Los Angeles Univ. of California Press.
185. Ohmae, K. (2001). *The Invisible Continent. Strategic Imperatives of the New Economy*. New York.
186. Olson, M. *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
187. Paluszek, J. L. (1995). Editorial note: Defining terms. *Practical public affairs in an era of change: A communications guide for business, government, and college*. ed. L. B. Dennis. Lanham, MD: University Press of America.
188. Peele, G., Bailey, C.J. & Cain, B. (2010). *Developments in American Politics* (6th ed.). New York: Palgrave Macmillan.
189. Peters, G. (1998). Governance Without Government? Rethinking Public Administration. *Jornal of Public Administration: Research and Theory*. 8(2), 220-258.
190. Pierre, J. & Peters, B. G. (2000). *Governance, Politics and the State*. New York: Polity Press.
191. Polanyi, K. (1957). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston.
192. Popper, R., Keenan, M., Miles, I., Butter, M. & Sainz, G. (2007). Global Mapping Report. *European Foresight Monitoring Network report to the EC*. Available at www.efmn.eu.
193. Poulantzas, N. (1973). The Problem of the Capitalist State. R. Blackburn (Ed). *Ideology in Social Science: Readings in critical social theory* (pp. 238-262). London: Fontana.
194. *Public/Private Partnerships: Financing a Common Wealth*. (1985). Washington: Government Printing Office .
195. Reinicke, W. & Deng, F. (2000). *Critical Choices: The United Nations, Networks, and the Future of Global Governance*. Ottawa: International Development Research Centre.

196. Rhodes, R. (1997). *Understanding Governance. Policy Network, Governance, Reflexivity and Accountability*. Buckingham, Philadelphia: Open University Press.
197. Richardson, J. (1994). *Pressure Groups*. Oxford: Oxford University Press.
198. Robertson, R. (2003). *The Three Waves of Globalization. A History of a Developing Global Consciousness*. London; New York: Fernwood Publishing & Zed Books.
199. Rodrik, D. (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Princeton ; Oxford: Princeton Univ. Press.
200. Rosenau, J. N. & Czempiel, E.-O. (1992). *Governance without Government: Order and Change in World Politics*. Cambridge: Ithaca (NY) ; London: Cornell University Press.
201. Rosenberg, J. (2005). Globalization Theory: A Post Mortem. *International Politics*, 42(3), 65-67.
202. Rostow, W. W. (1980). Cycles in the fifth Kondratieff upswing. M. Belongia & M. Garfinkel (Eds.) *The business cycle and public policy* (pp. 34-66). Joint Economic Committee. Washington, D.C.: Government Printing Office.
203. Rugman, A. (2000). *The End of Globalization. A New and Radical Analysis of Globalization and What it Means for Business*. New York ; London: Random House.
204. Sachs, J. (1998, September 12) Global Capitalism: Making it Work. *The Economist*, pp. 23-25.
205. Salisbury, R. (1975) Interest Groups. F. Greenstein & N. Polsby (Eds). *Non-Governmental Politics handbook on Political Science* (Vols. 4), (pp. 171-228). MA: Addison Wesley.
206. Saritas, O. & Smith, J. (2011). A Pocket Primer of Comparative and Combined Foresight Methods. *Foresight*, 13(2), 79-96.
207. Sassen, S. (1996). *Losing Control?; Sovereignty in an Age of Globalization*. New York: Polity Press.

208. Saul, J. R. (2005), *Collapse of Globalism: And the Reinvention of the World*. New York: Overlook Books.
209. Schirm, S. (2002). *Globalization and the New Regionalism*. Cambridge: Polity.
210. Scholte, J. A. & Robertson, R. (2006). *Encyclopedia of Globalization*. New York ; London: Routledge.
211. Schou, J. & Pors, A. (2019). A Digital by default? A qualitative study of exclusion in digitalised welfare. *Social policy & administration*. 53 (3). pp. 464 - 477. <https://doi.org/10.1111/spol.12470>
212. Schumpeter, J. (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York ; London: McGraw-Hill Book Co.
213. Schumpeter, J. (2006). *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Routledge.
214. Segbers, K. (2001). *Explaining Post-Soviet Patchworks*. Aldershot: Ashgate.
215. Steger, M. (2003). *Globalization: A Very Short Introduction*. Oxford ; New York: Oxford University Press.
216. Stiglitz, J. (2003). *Globalization and Its Discontents*. New York ; London: W. W. Norton & Co.
217. Stoker, G. (1998). Governance as Theory: Five Propositions. *International Social Science Journal*, 50(155), 17-28.
218. Talbott, S. (2008). *The Great Experiment: The Story of Ancient Empires, Modern States, and the Quest for a Global Nation*. New York: Simon & Schuster.
219. Tham J. (2018). Critical Factors for Creating a Successful Digital Public Administration. *SSRN Electronic Journal*. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=3296207>. doi: 10.2139/ssrn.3296207.
220. Truman, D. (1971). *The Governmental Process. Political Interests and Public Opinion*. New York: Knopf.

221. Ulman, L., Eichengreen, B. & Dickens, W. (1993). *Labor and an Integrated Europe*. Washington (D.C.): Brookings.
222. Wallerstein, I. (1984). *The Politics of the World-Economy: The States, the Movements, and the Civilizations*. Cambridge: Polity.
223. Watts, D. (2007) *Pressure Groups*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
224. Wells, H. G. (1932). *Wanted – Professors of Foresight!* Aired by the BBC on 19 November, 1932. Available at <http://foresightinternational.com.au>.
225. Wilson, G. K. (2004). *Business and Politics (A Comparative Introduction)*. London: Palgrave Macmillan.
226. World Investment Report 2012 (2012). *UNCTAD ; United Nations*. New York ; Geneva: Routledge.
227. Young, O. R. (1996). *Governance in World Affairs: NGOs, the UN, and Global Governance*. London: Lynne Rienner Publishers.
228. Zakaria, F. (2003). *The Future of Freedom: Illiberal Democracy at Home and Abroad*. New York: W.W. Norton & Company.

ДОДАТКИ

Наукові праці, в яких опубліковано основні наукові результати дисертаційного дослідження

Публікації у наукових фахових виданнях України:

1. Бардах, О. (2022). Європейські стандарти публічного управління взаємодією публічної влади та бізнесу. *Аспекти публічного управління*, 10(4), 46-51. <https://doi.org/10.15421/152226>

2. Демошенко, Г., & Бардах, О. (2021). Цифровізація у сфері житлово-комунального господарства: загальний тренд модернізації. *Аспекти публічного управління*, 9(SI (1)), 16-19. <https://doi.org/10.15421/152153>

Особистий внесок: сформульовано наукову проблему та подано перелік основних завдань комплексного наукового дослідження цифровізації місцевого самоврядування.

3. Квітка, С., Новіченко, Н., & Бардах, О. (2021). Штучний інтелект у муніципальному управлінні: вектори розвитку. *Аспекти публічного управління*, 9(4), 85-94. <https://doi.org/10.15421/152140>

Особистий внесок: визначені напрямки за темою дослідження щодо впровадження штучного інтелекту в діяльність органів місцевого самоврядування.

4. Квітка, С., Новіченко, Н., Гусаревич, Н., Піскоха, Н., Бардах, О., & Демошенко, Г. (2020). Перспективні напрямки цифрової трансформації публічного управління. *Аспекти публічного управління*, 8(4), 129-146. <https://doi.org/10.15421/152087>

Особистий внесок: визначені перспективні напрямки за темою дослідження щодо впровадження цифрових технологій в місцеве самоврядування

5. Бардах, О. (2020). Цифрова трансформація взаємодії влади та бізнесу: орієнтація на результат. *Аспекти публічного управління*, 8(1 SI), 10-11. <https://doi.org/10.15421/152028>

Публікації, у яких додатково відображено зміст дисертації

6. Квітка С.А., Бардах О.Ю. (2021). Впровадження цифрових технологій в муніципальне управління: особливості впливу депутатів місцевих рад. Теоретичні та практичні аспекти формування компетентності депутатів місцевих рад України : монографія / С. М. Серьогін, Є. І. Бородин [та ін.] ; за наук. ред. І. В. Шпекторенка. – Дніпро : ГРАНІ. – 280 с. С.238-242.

Особистий внесок: визначені напрямки взаємодії депутатів місцевих рад з представниками асоціацій підприємців на рівні громад.

Публікації, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації

7. Бардах О. Ю. Влада та бізнес: європейські виміри цифрової взаємодії. Актуальні проблеми європейської та євроатлантичної інтеграції України : матеріали ХІХ наук.-практ. конф. 16 червня 2022 р., м. Дніпро / за заг. ред. Л. Л. Прокопенка. – Дніпро: НТУ ДП, 2022. – 151 с. С. 104-106.

8. Бардах О. Ю. Особливості взаємодії влади та бізнесу в умовах цифрової трансформації публічного управління. «Теорія та практика публічної служби»: матеріали ХІІІ щорічної науково-практичної інтернет-конференції 25 вересня 2020 року - Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2020. С.62-65.

9. Бардах О. Ю. Цифрова трансформація взаємодії органів місцевого самоврядування та бізнесу. «Муніципальна реформа в контексті євроінтеграції України: позиція влади, науковців, профспілок та громадськості». Тези доповідей Четвертої щорічної всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 10 грудня 2020 р.). – Київ: АПСВТ, 2020. 300 с. С. 297-300.

10. Бардах О. Ю. Основні напрямки правового забезпечення цифрової трансформації в Україні: європейський вимір. Науково-практична

конференція "Правові аспекти публічного управління: теорія та практика"
17 грудня 2020 р. м.Дніпро / за заг. ред. Л. Л. Прокопенко – Д. ДРІДУ НАДУ.
2020 – 176. С.33-36.

11. Бардах О. Ю. Влада та бізнес: аспекти цифрової взаємодії. Сталий розвиток територій: проблеми та шляхи вирішення : матеріали X Міжнар. наук.-практ. конф., Дніпро, 25 жовт. 2019 р. / за заг. ред. О. Ю. Бобровської. – Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2019. – 362 с. С.284-285.
https://palsg.nmu.org.ua/ua/Sci/konf/2019_10_25_material_erep.pdf

Довідки про впровадження результатів дисертаційного дослідження



ЗЕЛЕНОДОЛЬСЬКА МІСЬКА РАДА

**ВИКОНАВЧИЙ КОМІТЕТ
ЗЕЛЕНОДОЛЬСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ
ВИКОНКОМ ЗЕЛЕНОДОЛЬСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ**

вул. Енергетична, 15, м. Зеленодольськ, Криворізький район, Дніпропетровська область, 53860, тел.:
+380 (96) 026 31 85, e-mail: info@zelenodolsk.otg.dp.gov.ua,
web: https://zelenodolsk.otg.dp.gov.ua, код ЄДРПОУ 25543291

02.10.2023 № 2801/02-11

На № _____ від _____

**ДОВІДКА
ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ
ДИСЕРТАЦІЙНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ**

Результати дисертаційного дослідження аспіранта кафедри державного управління і місцевого самоврядування Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» Бардаха Олександра Юхимовича за темою «Взаємодія органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства» на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 281 «Публічне управління та адміністрування» використано Зеленодольською міською територіальною громадою під час розробки місцевої Програми інформатизації Зеленодольської міської територіальної громади на 2023-2026 роки, затвердженої рішенням міської ради від 21.12.2022р. № 1113.

Пропозиції О.Ю.Бардаха враховано при розробці заходів з підтримки малого та середнього бізнесу на території громади та стратегії інноваційного економічного розвитку підприємництва. Також розробки здобувача використовуються у заходах з підвищення кваліфікації посадових осіб з метою розвитку їх знань та навичок використання цифрових технологій в публічному управлінні та адмініструванні.

Секретар ради



Ольга Цицюра

Ольга ЦИЦЮРА

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження аспіранта
кафедри державного управління і місцевого самоврядування Національного
технічного університету "Дніпровська політехніка"

Бардаха Олександра Юхимовича

за темою «Взаємодія органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах
цифрового суспільства»

на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю
281 "Публічне управління та адміністрування"

Результати дисертаційного дослідження О. Ю. Бардаха «Взаємодія органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства» використано структурного підрозділу Дніпропетровської обласної військової адміністрації при розробці Регіональної програми інформатизації "Дніпропетровщина: цифрова трансформація" на 2023 - 2025 роки".

Зокрема в програмі враховані пропозиції дисертанта щодо реалізації комплексу заходів з розвитку цифрової економіки, сприяння розвитку цифрового бізнесу, впровадження механізмів цифрової комунікації між бізнесом та владою як на рівні області, так і в окремих громадах регіону. Висновки дисертаційного дослідження О. Ю. Бардаха використовуються у заходах з підвищення кваліфікації публічних службовців щодо використання цифрових технологій у роботі органів державної влади та місцевого самоврядування.

Директор департаменту цифрової
трансформації, інформаційних технологій
та електронного урядування
Дніпропетровської облдержадміністрації



Євген ДОН



АСОЦІАЦІЯ МІСТ УКРАЇНИ

ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКЕ РЕГІОНАЛЬНЕ ВІДДІЛЕННЯ

вул. Мечникова, 6, кім. 11-12, м. Дніпро, Дніпропетровська обл., 49003
+38 037 764 36 36
ascdnpe@uk.fm facebook.com/DniproAMU dnipro.org.ua
t.me/ascdnpe ascdnpe.ua

№ 49
28.09.2023

ДОВІДКА

*про впровадження результатів дисертаційного дослідження аспіранта
кафедри державного управління і місцевого самоврядування Національного
технічного університету «Дніпровська політехніка»
Бардаха Олександра Юхимовича
за темою «Взаємодія органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах
цифрового суспільства»
на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю
281 «Публічне управління та адміністрування»*

В процесі цифрової трансформації суспільства та публічного управління відбувається зміна напрямків взаємодії органів місцевого самоврядування з підприємницькими структурами. Цифровий розвиток викликає актуальну необхідність впровадження цифрових технологій в механізми комунікації влади та бізнесу на рівні громад і територій. Виходячи з цього, в останні роки Всеукраїнська асоціація органів місцевого самоврядування «Асоціація міст України» докладє зусиль щодо, цифровізації публічного управління в громадах, сприяння цифровому розвитку економіки громад.

У цій роботі теоретичну та методологічну підтримку надали результати дисертаційного дослідження О. Ю. Бардаха. Зокрема вони використані при розробці тематики семінарів, конференцій, навчань посадових осіб місцевого самоврядування з питань місцевого економічного розвитку.

Заступник
Виконавчого директора
з регіонального розвитку



Н.В. Гусаревич



ДНІПРОПЕТРОВСЬКА ОБЛАСНА РАДА

просп. Олександра Поля, 2, м. Дніпро, 49004, тел./факс 742-75-89,
e-mail: info@oblrada.dp.gov.ua, <http://www.oblrada.dp.gov.ua>, код ЄДРПОУ 23928934

10.10.2023 № ВІХ-2409/0/2-23

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження аспіранта кафедри державного управління і місцевого самоврядування Національного технічного університету „Дніпровська політехніка” Бардаха Олександра Юхимовича за темою „Взаємодія органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства” на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 281 „Публічне управління та адміністрування”

Результати дисертаційного дослідження О.Ю. Бардаха „Взаємодія органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства” використані при розробці Програми розвитку малого та середнього підприємництва в Дніпропетровській області на 2023 – 2024 роки (рішення Дніпропетровської обласної ради № 218-13/VIII від 14.10.2022) та Регіональної програми інформатизації „Дніпропетровщина: цифрова трансформація” на 2023 – 2025 роки” (рішення Дніпропетровської обласної ради від 14.10.2022 № 216-13/VIII).

В умовах цифрової трансформації суспільства та публічного управління особливої уваги набувають питання розвитку взаємодії влади та бізнесу на новітніх умовах цифрового розвитку. Виходячи з цього, в означених програмах враховані пропозиції дисертанта щодо реалізації комплексу заходів з розвитку цифрової економіки, сприяння розвитку цифрового бізнесу, впровадження механізмів цифрової комунікації між бізнесом та владою, особливо на рівні органів місцевого самоврядування. Також наробки дисертанта використовуються у підвищенні кваліфікації публічних службовців щодо використання цифрових технологій у роботі органів державної влади та місцевого самоврядування для розвитку цифрових комунікацій влади та бізнесу.



Виконуючий обов'язки
голови обласної ради

I.V. КАШИРІН

0091279



**НОВОМОСКОВСЬКА МІСЬКА РАДА
ВИКОНАВЧИЙ КОМІТЕТ**

вул. Радянська, 14, м. Новомосковськ, Дніпропетровська обл., 51200, тел/факс: (0569)38-00-27,
тел. (0569)38-00-22, e-mail: info@nmvyk.dp.ua, <http://www.novomoskovsk-rada.gov.ua> Код ЄДРПОУ 04052206

ДОВІДКА ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ

Результати дисертаційного дослідження аспіранта кафедри державного управління і місцевого самоврядування Національного технічного університету "Дніпровська політехніка" Бардаха Олександра Юхимовича за темою «Взаємодія органів місцевого самоврядування та бізнесу в умовах цифрового суспільства» на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 281 "Публічне управління та адміністрування" виконавчим комітетом Новомосковської міської ради у розробці програми розвитку малого та середнього бізнесу.

Пропозиції О.Ю.Бардаха враховано при розробці заходів з підтримки малого та середнього бізнесу на території району та стратегії інноваційного економічного розвитку підприємництва. Також розробки здобувача використовуються у заходах з підвищення кваліфікації посадових осіб з метою розвитку їх знань та навичок використання цифрових технологій в публічному управлінні та адмініструванні.



ПІБ

*Керувачем
службами виконавчого
Андрій Кириленко*

Видання в Новомосковську
Вих. № 2351/0/2-23 від 24.10.2023

