

**О. Крутій,
О. Радченко**

ОСНОВИ ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ

Розглянуто теоретико-методологічні основи взаємодії держави і приватного сектору у вирішенні суспільно значущих завдань. Охарактеризовано організаційно-правові та соціально-психологічні складові механізму державно-приватного партнерства. Надано пропозицій з удосконалення цього процесу.

Ключові слова: держава, приватний бізнес, взаємодія, приватизація, державне управління, державно-приватне партнерство.

В умовах трансформації державного управління в демократичних країнах основою партнерської взаємодії держави і приватного сектору є діалог і співробітництво. Стратегія співробітництва, що проявляється в різних галузях життєдіяльності: політиці та економіці, науці та культурі, професійній діяльності та особистому житті, є однією з умов політичної стабільності та економічного прогресу. Особливо актуальним є застосування співробітництва та діалогу в сфері державно-приватного партнерства (далі – ДПП).

На сьогодні, незважаючи на наявність окремих розробок із питань регулювання державою приватних відносин, феномен партнерської взаємодії держави і приватного сектору досліджено недостатньо. Фактично недосконалими залишаються проблеми синтезу двох форм власності – державної та приватної з метою фінансування соціально значущих проєктів, можливих шляхів урегулювання конфліктів інтересів. Отже, дослідження суті та механізму партнерської взаємодії держави і приватного сектору, виявлення його ролі у вирішенні соціальних проблем є надзвичайно актуальними у теоретичному і практичному відношеннях.

Загальнометодологічні аспекти співпраці держави і приватного сектору та механізми державно-приватного партнерства для вирішення інфраструктурних проєктів висвітлюються у працях багатьох відомих українських та зарубіжних учених, таких як: В. Варнавський, В. Вакулєнко, М. Василенко, О. Вінник, М. Джеррард, А. Заскалкін, К. Павлюк, С. Павлюк, А. Клименко, В. Королев та інші. Дослідженню партнерської взаємодії присвячені роботи В. Біблера, Ю. Габермаса, В. Давиденко, Н. Діденко, О. Крутій, О. Радченка та інших. У соціально-психологічній науці досліджено стратегії партнерської взаємодії у роботах таких авторів, як А. Адлер, Н. Гришина, К. Томас та інші, де визначається комунікативна парадигма, що заснована на біполяризації ціннісного відношення до партнера.

Дослідження механізму партнерської взаємодії держави і приватного сектору, виявлення організаційно-правових та соціально-психологічних складових цього механізму та визначення його ролі у вирішенні соціальних проблем є недостатньо вирішеною проблемою.

Виявлення організаційно-правових та соціально-психологічних складових механізму партнерської взаємодії держави і приватного сектору, пріоритетних комунікативних стратегій та пошуку оптимальних шляхів формування діалогової комунікативної парадигми в державно-приватному партнерстві.

Партнерство як процес і результат вимагає, з одного боку, наявності певних організаційно-правових засад для реалізації взаємодії держави і приватного сектору, а з іншого – розвиток певних навиків у представників держави та приватного сектору, зокрема й психологічного спрямування. Щоб партнерство функціонувало ефективніше, кожен із партнерів повинен мати спеціальні знання та бути компетентним у проблемі, що обговорюється. З огляду на те, що державно-приватне партнерство є необхідною умовою демократизації державного управління, є необхідність дослідити її прояви як на інституційному (організаційно-правовий аспект), так і на міжособистісному (соціально-психологічний аспект) рівнях.

Стосовно організаційно-правової складової механізму державно-приватного партнерства можна відмітити наступне. У сучасній світовій практиці державно-приватне партнерство розуміється як система відносин держави і бізнесу, що використовується як інструмент економічного та соціального розвитку на національному, міжнародному та регіональному рівнях. Окрім того, державно-приватне партнерство розглядається і як конкретні проекти, що реалізуються державними органами та приватними компаніями на об'єктах державної та муніципальної власності [1].

До державно-приватного партнерства належить широкий спектр бізнес-моделей та сфер застосування. У загальному розумінні термін “державно-приватне партнерство” застосовується при використанні будь-яких ресурсів приватного сектору (капіталу, підприємницького та менеджерського досвіду тощо) для задоволення суспільних потреб.

Визначення, ґрунтуючись на різних дослідженнях, пропонує А. Заскалкін, на думку якого механізм державно-приватного партнерства – це інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних та міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості до забезпечення суспільних послуг [2].

Дослідження свідчить про те, що ідеологія використання організаційно-правової складової механізму державно-приватного партнерства щодо залучення бізнес-компаній для тривалого фінансування і поточного управління суспільною інфраструктурою отримала поширення у світі. ДПП перетворилося на одну з умов формування економічної політики, підвищення інвестиційної та інноваційної активності, зростання конкурентоспроможності країни, стимул для розвитку виробничої та соціальної інфраструктур [3].

Однією з широко використовуваних у практиці ДПП технологій є довгострокові цільові програми та ініціативи постановки проблемного питання до конкретного органу влади (органу державної влади або місцевого самоврядування), до фізичних та юридичних осіб.

Державно-приватне партнерство як відносно нове явище у світовому господарстві відбиває процеси розширення й ускладнення форм взаємодії держави та бізнесу. Передбачається, що діяльність партнерів у межах ДПП є взаємовигідною: державі – для вирішення складних проблем суспільного сектору внаслідок отримання додаткових джерел фінансування в умовах бюджетної економії за збереження контрольних функцій у соціально значущих секторах економіки; бізнесу – для збільшення вартості капіталу внаслідок зростання обсягів виробництва, розвитку нових ринків (містких, стійких і передбачуваних), стабільного збільшення прибутку, полегшення виходу на світові ринки, активізації залучення іноземних інвестицій у реальний сектор економіки.

Як зазначають К. Павлюк та С. Павлюк, державно-приватне партнерство – досить складний комплекс юридичних, організаційних та інших відносин між владними органами та бізнес-структурами. Співпраця між державними та приватними партнерами може здійснюватися в межах різних законодавчих структур, із різноманітним діапазоном сфер застосування, завдань і компетенцій. Кожна зі сторін партнерства додає свій внесок у спільний ДПП-проект: бізнес – фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне керування та використання ресурсів, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, схильність до інновацій, розвиток нових форм організації виробництва, створення нових підприємств, формування ефективних інтеграційно-коопераційних зв'язків тощо; держава – бюджетні кошти, податкові преференції, митні та інші пільги і гарантії, сформоване інституційне середовище для розроблення й реалізації ДПП-проектів тощо [4].

Враховуючи, що основна частина проектів неконцесійного типу складається на рівні муніципальних утворень, багато аналітиків вважають за краще говорити про *публічно-приватне партнерство* (publicprivatepartnership) (далі – ППП). Публічно-приватне партнерство – це співпраця органів публічної (державної та місцевої) влади з приватним бізнесом, яке ґрунтується на принципах досягнення балансу публічних і приватних інтересів, економічної ефективності реалізованих проектів, соціальної спрямованості діяльності та взаємної відповідальності всіх сторін за прийняті зобов'язання [5 – 8].

На сьогодні, в умовах зростання дефіцитів регіональних і місцевих бюджетів, саме публічно-приватне партнерство може стати ефективним інструментом залучення позабюджетних коштів у проекти з модернізації галузей сфери послуг та соціальної інфраструктури загалом. Механізми ППП реалізуються через залучення приватних інвестицій у різні види суспільної інфраструктури та публічних послуг.

Отже, ППП – це в багатьох випадках тристороння взаємодія бізнесу, держави і некомерційних організацій громадянського суспільства. Держава є тут публічним інститутом, який діє лише як одна зі сторін рівноправної взаємодії на партнерських засадах.

Стосовно соціально-психологічної складової механізму державно-приватного партнерства слід зазначити наступне. З огляду на те, що предметом регулювання інституту державно-приватного партнерства є суспільні відносини двох і більше суб'єктів, то у цьому контексті взаємне волевиявлення є сполучною ланкою між початком відносин партнерів і подальшою реалізацією поставлених партнерами завдань. Основною ознакою партнерських відносин є встановлення контактів, що зумовлюються спільною діяльністю і включають комунікацію (обмін інформацією), інтеракцію (обмін діями) і соціальну перцепцію (сприйняття й розуміння партнера).

Партнерство як процес і результат вимагає від суб'єктів розвитку певних навиків, зокрема й психологічного змісту. Це стосується як представників держави, так і представників бізнесу та громадськості. При цьому необхідно виявити, принаймні, два питання – рівень їх готовності до партнерської взаємодії, а також визначити особистісні якості є в основі здатності до діалогу.

Рівень партнерської взаємодії визначається нами як готовність суб'єктів до застосування конструктивних стратегій поведінки на міжособистісному рівні за допомогою методики К. Томаса. Характеристика стратегій поведінки у загальноприйнятій концепції К. Томаса базується на вивченні трьох складових, що охоплюють міру задоволення інтересів (як особистих, так і партнера), міру активності партнерів, міру

кооперації з партнером [9]. На основі виділених параметрів можуть бути зафіксовані п'ять найбільш поширених стратегій поведінки: суперництво, пристосування, уникнення, компроміс, співробітництво, що корелюють із наведеними вище та теоретично обґрунтованими стилями міжособистісної взаємодії як умови ефективної діалогової взаємодії.

Так, ціль стратегії суперництва (придушення) – максимально задовольнити інтересів одного з партнерів. В умовах взаємодії держави та бізнесу ця стратегія виявляє себе у вигляді інтелектуальної експансії, економічного примусу, фізичного насильства. Водночас засобами впливу можуть слугувати слово, використане для нав'язування політичних поглядів, гроші, які вимушують діяти за визначеним сценарієм. Стратегія пристосування є протилежною попередній. Тут особисті інтереси цілком приносяться у жертву інтересам іншої сторони: один партнер просто поступається іншому (через це “пристосування” називають також “поступливістю”) аж до повної капітуляції перед його вимогами. У партнерстві відкрите використання стратегії пристосування може бути ширшою для досягнення домовленості за якимись іншими (незаявленими) питаннями.

Реалізація стратегії уникнення призводить до взаємно не вигідних результатів взаємодії. Інтереси обох сторін – “на нуль”, немає тих, хто виграв, і тих, хто програв. Така поведінка пасивна за своєю суттю і не вимагає кооперації партнерів. Це – одна з найменш ефективних стратегій. Унаслідок її застосування достатньо позитивна спочатку ситуація може перетворитися в конфліктну. Однак можливі випадки, коли використання цієї стратегії цілком виправдане. Це буває в ситуації невизначеності або коли один із партнерів бажає отримати відстрочку у прийнятті рішення з метою збору недостатньої інформації. Водночас часте використання стратегії уникнення призводить до виникнення тривалих внутрішніх конфліктів. Розкриті вище стратегії (суперництва, пристосування та уникнення) загалом є неконструктивними або непродуктивними стратегіями поведінки.

Компроміс – це пошук “золотої середини”. Ідеальним компромісом можна вважати задоволення інтересів кожної із сторін наполовину. Досягнення такого результату вимагає включення обох партнерів у ситуацію, що передбачає прояв ними активності. Відбувається це шляхом обміну думками між партнерами і тому стикається з визначеним рівнем їх кооперації. У державному управлінні на різних його рівнях компроміс часто розглядається як бажана та реально досягнута мета, в той час, як нерідко політичні заяви та заклики до співробітництва залишаються нереалізованими. Головна відмінність співробітництва як стратегії міжособистісної взаємодії полягає у тому, що вона орієнтована на пошук взаємовигідного вирішення заявленої проблеми, на максимальне задоволення інтересів обох сторін. Стратегії співробітництва і компромісу визнаються конструктивними стратегіями взаємодії в різноманітних галузях життєдіяльності особистості та суспільства, зокрема у сфері державного управління.

Отже, розглянувши запропоновані стратегії міжособистісної взаємодії, доцільно зазначити, що партнерству сприяють, з одного боку, домінування у взаємодії стратегії співробітництва та компромісу, з іншого – широка “стратегічного” репертуару його учасників, тобто володіння багатьма стратегіями міжособистісної взаємодії.

З метою виявлення “стратегічних” переваг у міжособистісній взаємодії представників владних органів нами було проведено психологічне дослідження, яке складалося з двох етапів. Перший етап був присвячений вивченню технологічного аспекту діалогової взаємодії, а саме наявності конструктивних моделей поведінки в

міжособистісній взаємодії, другий – вивченню психологічних якостей, які здатні забезпечити цю взаємодію. Піддослідними були представники законодавчої та виконавчої влади, реально діючі посадові особи державної служби та місцевого самоврядування та майбутні магістри державної служби.

На першому етапі психологічного дослідження діагностику “стратегічних” переваг у міжособистісній взаємодії представників владних органів було проведено за допомогою методики К. Томаса, адаптованої Н. Гришиною [10], яка дає змогу визначити частоту використання кожної з п’яти перелічених вище стратегій, а також “стратегічні” переваги суб’єктів, що допомагає здійснити прогноз ефективності їх взаємодії.

За результатами проведеного дослідження можна зазначити, що високий рівень готовності до діалогової взаємодії на міжособистісному рівні визначався в тому випадку, якщо сума балів за стратегією співробітництва та компроміс була більшою, ніж сума за трьома іншими стратегіями – суперництва, пристосування та запобігання, середній – в тому випадку, коли ці дві суми були рівними, а низький за умови переважання суми балів за стратегіями суперництва, пристосування та уникнення. Однак, перш ніж визначити рівні психологічної готовності до діалогу, нами були підраховані первинні дані за методикою К. Томаса, що дає змогу визначити кількісні показники представленості кожної з перелічених вище стратегій поведінки. Узагальнені дані за досліджуваною вибіркою, ймовірність використання діалогічних форм суб’єктами взаємодії на міжособистісному рівні показує таке: найбільш поширеною є стратегія співробітництва (7,0), а найменш – суперництва (5,2), останні розташувалися таким чином – компроміс (6,8), запобігання (5,9), пристосування (5,1). Це не дає можливості стверджувати про однозначну привабливість діалогових форм взаємодії на міжособистісному рівні тому, що при достатньо широкому “стратегічному” репертуарові суб’єктів, наявності провідних стратегій у взаємодії співробітництва та компромісу, відсутня чітко виражена стратегічна тенденція у взаємодії. Тобто, кожна з п’яти стратегій має приблизно однакові бали, а в такому випадку ймовірний будь-який шлях взаємодії [11].

Додатковим аргументом підтвердження цього факту є загальний показник готовності до діалогової взаємодії як результат вторинного рівня підрахунків за методикою К. Томаса, а саме порівняння сумарних показників за стратегіями співробітництва та компромісу (як показник готовності до діалогу) і за стратегіями пристосування, уникнення та суперництва. Як було зазначено вище, високий рівень готовності до діалогової взаємодії на міжособистісному рівні визначався в тому випадку, якщо сума балів за стратегією співробітництва та компромісу була більшою, ніж сума за трьома іншими стратегіями, середній – у тому випадку, коли ці дві суми були рівними, а низький – за умови переважання суми балів за стратегіями суперництва, пристосування та уникнення. За експериментальними даними значно переважає низький рівень готовності до діалогових форм взаємодії на міжособистісному рівні.

Для порівняння декларованої і реальної позиції у міжособистісному спілкуванні були взяті три основні стратегії – взаємодії-співробітництва, суперництва і компромісу. Як інструмент для дослідження реальної моделі взаємодії піддослідних, було використано методику стандартизованого спостереження, розроблену Т. Слохіною в спеціальному експерименті з політичної комунікації (рис. 1) [12].

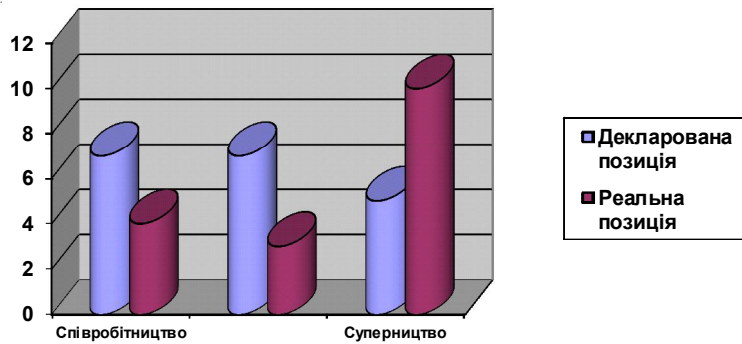


Рис. 1. Порівняльна характеристика декларованої та реальної стратегії взаємодії представників органів влади

На рисунку спостерігається розбіжність між бажаною та реальною стратегіями поведінки піддослідних у діалозі. Стратегію суперництва, яку вони визнають неконструктивною у взаємодії, широко застосовують у спілкуванні. Навпаки, компроміс та співробітництво залишається лише бажаною моделлю поведінки. Це констатує домінування авторитарних, несиметричних моделей поведінки, що не відповідає параметрам партнерства і діалогу.

На другому етапі дослідження було виявлено комплекс психологічних якостей суб'єкта-діалогіста та міру їх представленості у наших дослідженнях. Узагальнюючи результати дослідження, можна підсумувати, що в нашій групі за певними параметрами характеристики особистості представників органів влади співпадають із психологічним портретом "співробітників". До таких належать, насамперед, спрямованість особистості "на справу" і достатній рівень продуктивності мислення. Однак, за певною частиною характеристик особистості (домінування есктернального локусу контролю і високий рівень категоричності), вони не збігаються і, навпаки, притаманні характеристики "суперників". Неоднозначність отриманих результатів свідчить про те, що, з одного боку, є суб'єктивний потенціал до розвитку здатності особистості до партнерства та діалогу, а з іншого – актуальний рівень не відповідає належному і потребує корекції.

Отже, дослідження рівня діалогічної взаємодії представників органів влади показує, що вони не готові до застосування діалогових форм міжособистісного спілкування. Однак, віддаючи перевагу неконструктивним формам міжособистісної взаємодії (суперництву, запобіганню та пристосуванню), у профілі особистості суб'єктів взаємодії представлені такі комунікативні стратегії, як компроміс і співробітництво, які притаманні діалогу, але вони мають приблизно однакові показники з попередніми стратегіями, що вказує на ймовірність будь-якої моделі взаємодії (зокрема й неконструктивної) при вирішенні проблеми. Застосувавши стратегію запобігання та пристосування, вони готові кинути усі сили на протистояння і суперництво. Крім того, при порівнянні суб'єктивної позиції, яка декларується, та реальної, яка виявляється при взаємодії, спостерігається розбіжність між бажаною та актуальною позицією піддослідних у діалоговій взаємодії. Тобто, стратегія суперництва, яка визнається неконструктивною у взаємодії, широко застосовується у діловому спілкуванні і, навпаки, компроміс та співробітництво залишається лише бажаною моделлю поведінки.

Навчити партнерству та діалогу (в традиційному розумінні) проблематично. Методологія розвитку діалогу та партнерської взаємодії суб'єктів повинна ґрунтуватися на більш широкій системі уявлень про формування життєвого досвіду людини, не обмежуватися традиційними теоріями навчання діалогу. Серед таких сучасних методів доцільно виділити методи інтерактивної діагностики, за допомогою яких можна оцінити професійну та особистісну компетентність управлінців у діяльності.

Висновки

Отже, партнерська взаємодія держави і приватного сектору ґрунтується на принципах досягнення балансу державних і приватних інтересів, економічної ефективності проєктів, що реалізуються, діяльності соціальної спрямованості та взаємної відповідальності сторін за прийняті зобов'язання – найбільш точно і повно характеризує тристоронню взаємодію бізнесу, держави і некомерційних організацій громадянського суспільства при переході до інноваційного розвитку інфраструктури надання соціально значущих послуг, вивільнення частини бюджетних коштів та залучення адресних соціально орієнтованих інвестицій. Державно-приватне партнерство – досить складний комплекс юридичних, організаційних та інших відносин між владними органами та бізнес-структурами. Співпраця між державними та приватними партнерами може здійснюватися в межах різних законодавчих структур, із різноманітним діапазоном сфер застосування, завдань і компетенцій.

Партнерство як процес і результат вимагає від суб'єктів розвитку певних навиків, зокрема й психологічних. Дослідження соціально-психологічної складової державно-приватного партнерства констатує домінування комунікативної авторитарної парадигми суб'єктів партнерства, що виявляється у несиметричних моделях поведінки і не відповідає параметрам діалогу. Результати дослідження показують, що “стратегічний” комунікативний репертуар представників влади не дозволяє прогнозувати достатній рівень готовності до діалогу і партнерства, що підвищує необхідність навчання діалогу та партнерству та зумовлює напрямки й перспективи подальших досліджень.

Список використаної літератури

1. Про державно-приватне партнерство : Закон України // Відомості Верховної Ради України. 2010. № 40. Ст. 524.
2. Заскалкін А. С. Теоретико-методологічні основи взаємодії держави і приватного сектора у вирішенні суспільно значущих завдань // Теорія та практика державного управління. 2015. Вип. 3 (50). С. 73.
3. Там само. С. 73.
4. Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави // Наукові праці КНТУ. 2010. Вип. 17. С. 12. (Економічні науки).
5. Грищенко С. Підготовка та реалізація проєктів публічно-приватного партнерства : практ. посіб. для органів місцевої влади та бізнесу. К. : [б. в.], 2011. 232 с.
6. Хєда С. Державно-приватне партнерство: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Юридична газета. 2014. № 31/32 (425/426). С. 18—22.
7. Саєнко О. О. Державно-приватне партнерство як інструмент економічного розвитку регіонів // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2017. № 2. С. 77—81.

8. Круглов В. В., Горлова А. О. Державно-приватне партнерство в системі міжмуніципального співробітництва // Вісник Національного університету цивільного захисту України. 2017. Вип. 2. С. 343—351. (Серія: Державне управління).

9. Публічний діалог в системі політичної культури демократичного суспільства : монографія / О. М. Крутій, О. В. Радченко. Х. : Вид-во АДНДУ, 2015. С. 71—73.

10. Публічний діалог в системі політичної культури... С. 250.

11. Там само. С. 251.

12. Публічний діалог в системі політичної культури... С. 253.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2018

Схвалена до друку редколегією 23.03.2018

**О. Крутій,
О. Радченко**

BASICS OF PARTNER INTERACTION OF THE STATE AND THE PRIVATE SECTOR

Theoretical and methodological bases of interaction of the state and private sector in solving socially significant problems are considered. Organizational legal and social psychological components of the mechanism of public private partnership are characterized. Suggestions were made to improve this process.

Key words: state, private business, interaction, privatization, public administration, public private partnership.