

УДК 330.322

*Л. Л. Гриценко, д-р екон. наук, доц.,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

МОДЕЛІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЗАСАДАХ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ В РІЗНИХ КРАЇНАХ

На основі вивчення еволюції зміни форм інвестиційної взаємодії в різних країнах світу виділено та описано специфічні особливості моделей реалізації державної інвестиційної політики на засадах взаємодії держави та бізнесу. Досліджено переваги та недоліки моделей, а також оцінено результативність їх практичної реалізації в різних країнах світу.

Ключові слова: держава, бізнес, державна інвестиційна політика, державно-приватне партнерство, модель.

Постановка проблеми. Становлення сучасних моделей і форм взаємодії держави та бізнесу в інвестиційній сфері пройшло складний шлях еволюційного розвитку – від простих взаємин, заснованих на формуванні загальних засад інвестиційної політики, що охоплюють нормативно-правове регулювання, особливості оподаткування, формування режиму інвестування в країні, до більш складних форм, які передбачають провадження спільної підприємницької діяльності, поєднання державних та приватних ресурсів і розподіл ризиків та відповідальності між сторонами взаємодії.

Початковим етапом розвитку державно-приватного партнерства у світовій практиці прийнято вважати формування первинних форм взаємодії держави та бізнесу в процесі будівництва нових укріплених міст і облаштування нових земель у південно-західному регіоні Франції в XII–XIII ст. При цьому відповідно до контрактів на володіння для укріплених міст цілі села передавалися їх мешканцям на основі колективних довгострокових договорів, за якими мешканці зобов'язувались облаштовувати поселення. Подальша практика організації громадських робіт за рахунок залучення коштів приватних інвесторів у Франції та Великій Британії упродовж XVI–XVII ст. привела до формування загальних базових засад, що пізніше стали основою для проектів державно-приватного партнерства в сучасному розумінні, а саме: уповноваження діяти впродовж тривалого терміну; великомасштабні інвестиції з боку підприємців у об'єкти, які мають важливе суспільне значення; право стягувати платню зі споживачів за користування послугами. Наприкінці XIX ст. у зв'язку з розширенням кола пропозицій від приватного сектору було розроблено та впроваджено систему проведення конкурсу

пропозицій із подальшими переговорами щодо будівництва об'єктів транспортної інфраструктури, а також розпочалося становлення нормативно-правової бази в галузі публічно-приватного партнерства у провідних країнах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні погляди на інвестиційну взаємодію держави та бізнесу відображені у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема В. Г. Варнавського, Є. Т. Гайдара, С. Ю. Глазьева, А. А. Гриценка, С. Грищенко, А. В. Клименка, В. О. Корольова, М. Д. Кондратьєва, Ф. Ліста, А. Маршалла, В. В. Новожилова, К. В. Павлюка, Р. Харрода та інших. Водночас, незважаючи на значну кількість наукових досліджень щодо формування та реалізації інвестиційної політики на засадах взаємодії держави та бізнесу, ця проблема поки що залишається не вирішеною остаточно. Подальшого розвитку потребує комплекс питань, пов'язаних із формуванням якісно нової моделі співробітництва держави та приватного бізнесу, визначенням інструментів і перспективних технологій її реалізації.

Метою статті є дослідження типології та особливостей організації взаємодії держави і бізнесу в різних моделях реалізації державної інвестиційної політики та державного підприємництва.

Виклад основного матеріалу. З огляду на те, що більш активно різні форми взаємодії держави та бізнесу в системі державно-приватного партнерства розроблялися та використовувалися у практиці господарювання Франції та Великої Британії, з часом сформувалися два базові підходи до реалізації такої взаємодії, що відбивають відмінності в досвіді вказаних країн (табл. 1). Проте, хоча дві європейські традиції і мають певні відмінні характеристики, їх об'єднує застосування схожих методів укладання комплексних довгострокових угод із розподілом ризиків, що пов'язує приватний і державний сектори.

Таблиця 1 – Характеристика базових підходів до організації взаємодії держави та бізнесу

Французький підхід	Британський підхід
Високий рівень опрацювання загальної модельної структури контракту, у тому числі і специфічних контрактних положень, що розрізняють різні форми взаємодії	Невисокий рівень розробленості складу та структури контрактів між приватним сектором і державою
Розвиток переважно концесійних схем взаємодії	Розвиток системи сервісних контрактів, контрактів на управління та системи орендних відносин

Джерело: складено автором на основі [2; 4; 5].

Певні методологічні засади налагодження взаємодії та бізнесу в моделях державного підприємництва закладені в роботі С. Афонцева [3, с. 4–32], що передбачає виділення трьох ключових класів суб'єктів,

зацікавлених у здійсненні державної економічної політики, зокрема інвестиційної, які відрізняються між собою за ступенем концентрації цілей і точок ухвалення рішень.

З одного боку – це уряд, що діє на підставі власних уявлень про заходи, яких необхідно вжити для адекватного регулювання в економіці. З іншого – суспільство, кожен індивід якого зацікавлений у високому рівні власного добробуту і максимізації задоволення потреб. Третій тип суб'єктів, з погляду якого можна розглядати ефективність реалізації державної інвестиційної політики, є проміжною ланкою між першими двома і являє собою об'єднання індивідів, що прийняли для себе спільні цілі, які певною мірою відрізняються від цілей як суспільства загалом, так і інших груп індивідів. Цей суб'єкт не бере безпосередньої участі в управлінні економікою, але може впливати на реалізацію державної політики.

Залежно від того, який клас суб'єктів є домінуючим в економічній системі країни, по-різному протікає процес становлення інститутів, причому швидкість цього процесу теж варіюється. Саме на цій підставі доцільно здійснювати типологізацію моделей реалізації державної інвестиційної політики (табл. 2).

Таблиця 2 – Типологія моделей реалізації державної інвестиційної політики

Позиція суб'єкта формування та реалізації державної інвестиційної політики в економічній системі країни		Роль державних органів влади	
		ліберальна	активістська
Автономія суб'єкта формування та реалізації державної інвестиційної політики	Успішні моделі	Модель Вашингтонського консенсусу. Центральна та Східна Європа, початок 1990-х рр.	Китайська модель. Авторитарні моделі, 1980-х рр.
	Непродуктивні моделі	СНД, початок 1990-х рр.	СРСР, 1970–1980 рр.
Змова суб'єктів формування та реалізації державної інвестиційної політики і груп тиску ("змова еліт")	Успішні моделі	–	Східна і Південно-Азійська, Східна модель. Азія, 1980–2000 рр.
	Непродуктивні моделі	Корупційний капіталізм. Латинська Америка, 1990–2000 рр.	Економічна маргіналізація. Тропічна Африка, 1960–2000 рр.
Консенсус	Успішні моделі	Консенсус в ім'я реформ. Центральна і Східна Європа, кінець 1990-х – початок 2000-х рр.	Шведська модель. Державний дирижізм, 1950–1980 рр.
	Непродуктивні моделі	–	Популізм. Латинська Америка, 1960–1970 рр.

Джерело: складено автором на основі [3].

Так, при переважанні суб'єктних інтересів держави спостерігається відносна автономія уряду від інших груп впливу, що дозволяє йому діяти на користь вузької групи осіб, яка перебуває при владі. Ці інтереси можуть як співпадати, так і відрізнятись від інтересів решти суспільства. Така картина характерна передусім для авторитарних режимів, побудованих за принципом вертикального підпорядкування. Історія пропонує немало прикладів того, що такий стан може бути стійким і зберігатися багато років (СРСР, Китай).

Противагою моделі концентрації повноважень у руках уряду слугує модель розосередження регульованої функції між окремими членами суспільства. Такий варіант характерний насамперед для країн із дуже розвиненою демократичною традицією. При цьому важливо, щоб дотримувався баланс інтересів із повнотою повноважень для реалізації державної економічної політики. Яскравим прикладом втілення тотожності інтересів населення та держави є шведська модель “сильної” держави, що з'явилася в кінці 1960-х рр. Специфікою цієї моделі є чіткий курс на підвищення зайнятості населення в поєднанні з вирівнюванням доходів. При цьому її витратами ставало розростання державного апарату, що виконує регульовану та перерозподільну функції в системі. Причому в основі цієї системи лежало представництво робочого класу в профспілках, що стали проміжним елементом, забезпечивши консенсус між урядом і населенням країни.

У третьому випадку виникає дисбаланс між інтересами більшості та меншості, причому меншість, через свою організованість і централізацію цільових установок, має можливість більше впливати на рішення державних органів влади. До найбільш яскравих прикладів такого дисбалансу слід віднести країни Латинської Америки, де ринок політичних послуг найбільш близький по суті до виду економічної взаємодії держави та бізнесу в системі реалізації державного підприємництва (що дає підстави використовувати для позначення цього явища термін “корупційний капіталізм”). Азіатські країни теж слід віднести до проявів даної моделі, однак тут дія набирає форми зрощення бізнесу та держави у вигляді великих корпорацій. Така особливість дозволяє розглядати цю модель як найбільш адекватну для дослідження проблематики взаємодії держави та бізнесу при реалізації державної інвестиційної політики.

Історія становлення взаємодії держави та бізнесу при реалізації інвестиційної політики України з моменту розпаду СРСР до сьогодні демонструє поступовий перехід від однієї моделі з наведеної вище класифікації до іншої. Слід зауважити, що такі тенденції спостерігаються майже в усіх країнах пострадянського простору. Вони виявляються

у початковій спробі застосування ліберальної автономії уряду на початку 1990-х рр. з наступним переходом до “олігархічного” (корупційного) капіталізму в другій половині 1990-х рр., із подальшим поверненням до системи незалежного держрегулювання, що має в сучасних умовах дедалі більш авторитарний характер.

Водночас однією з принципових особливостей державного регулювання інвестиційних процесів у сучасних умовах є розвиток і посилення значущості застосування різних форм взаємодії держави та бізнесу, заснованих на спільній реалізації підприємницької діяльності в межах державних компаній із частковою присутністю приватного капіталу.

Отже, великі економічні агенти приватного бізнесу сьогодні, як і раніше, відіграють важливу роль як впливові групи інтересів в економіці України, однак вона вже є істотно менш значущою порівняно з ініціативами, що походять безпосередньо від уряду і підконтрольних йому структур. Проте в національній моделі реалізації державної інвестиційної політики також можна виявити елементи і “змови еліт”, оскільки превалюючі групи інтересів тепер формуються структурами, що перебувають у частковій або повній власності самої держави, – державними компаніями, у яких держава є інвестором.

Такий симбіоз моделей дозволяє зробити висновки про те, що для економіки України при реалізації державної інвестиційної політики найбільш корисним з погляду подібності та наявності певних спільних тенденцій та аналогій розвитку передусім є досвід функціонування спільних державно-підприємницьких структур в азіатських і латиноамериканських країнах, у яких вплив держави на економіку і рівень взаємодії держави та бізнесу в процесі реалізації державної економічної політики, у тому числі й інвестиційної, традиційно є високим.

Інтеграція інтересів держави та бізнесу в рамках азіатської моделі їх взаємодії є наслідком цілеспрямованої державної політики, при якій сформовані всередині країни групи впливу перебувають у стані рівноваги і не прагнуть використовувати важелі державного тиску для отримання контролю над ринками.

Існує декілька пояснень цього явища.

По-перше, як свідчить досвід таких країн, як Японія і Південна Корея, ще на ранній стадії становлення великих корпорацій (кейрецу і чеболей) держава свідомо проводила відбір найбільш великих і дієздатних структур, яким згодом надавала підтримку та фінансування через систему державних банків. Цей елемент штучного відбору, з одного боку, багато в чому нівелював дію ринкових сил на внутрішньому ринку, оскільки створювані структури були спеціалізованими, і їх продукція займала різні товарні ніші.

По-друге, найбільш активна фаза корпоративного будівництва в цих країнах припала на період 1950-х – початок 1960-х рр., коли в більшості промислово розвинутих країн вже існували великі холдинги, з якими потрібно було конкурувати, і, отже, для цього була необхідна максимальна консолідація внутрішніх виробників.

Спільною особливістю моделей Японії та Південної Кореї є активна державна інвестиційна політика, спрямована спочатку на формування імпортозаміщуючих виробництв, а згодом сконцентрована на інвестиційному стимулюванні експортних галузей промисловості.

Для кращого розуміння специфіки застосування для організації інвестиційного процесу в Україні різних моделей реалізації державної інвестиційної політики розглянемо та проаналізуємо досвід формування взаємодії держави та бізнесу в межах утвореного корпоративного устрою вказаних вище країн.

Для японської моделі корпоративного устрою (кейрецу) характерним є тісний зв'язок великого бізнесу з державою, що походить ще з часів кінця XIX ст., коли почався процес створення напівдержавних компаній – дзайбацу [8]. Одним із проявів такого зв'язку є те, що держава, ухвалюючи важливі рішення, що стосуються економічної політики, насамперед орієнтується на захист інтересів корпорацій, оскільки вони розглядалися як економічний базис функціонування уряду та забезпечення національних економічних інтересів. При цьому основним інструментом захисту інвестиційних інтересів корпорацій з боку держави були державні субсидії, зорієнтовані на формування конкурентних переваг для національних корпорацій порівняно з зарубіжними компаніями.

Слід зауважити, що процес формування державних компаній, заснованих на поєднанні інвестиційних ресурсів держави та приватного бізнесу, що залишалися під безпосереднім управлінням державних органів Японії, мав деякі принципові відмінності порівняно з корпоратизацією, що відбувалася паралельно в економіках західного типу. Ці відмінності насамперед пов'язані з винятковою роллю колективізму, характерного для японського менталітету і заснованого на філософії пріоритету групових цілей над особистими. Саме схильність японського характеру до об'єднання зусиль для розв'язання спільних проблем визначила базові характерні риси всіх сучасних японських корпорацій [1]. Крім того істотна увага приділяється на макроекономічному рівні вирішенню проблеми безробіття за рахунок взаємодії з бізнес-структурами, що передбачає перекладання відповідальності держави щодо захисту інтересів населення в цьому аспекті соціальних проблем суспільства

на корпорації, які зобов'язуються в період уповільнення економіки зберігати робочі місця за своїми працівниками.

Японська модель взаємодії держави та бізнесу, на відміну від ринкових економік західного типу, передбачає посилення ролі фактора особистої довіри контрагентів і налагоджених зв'язків між ними для формування поведінки корпорації в економічному середовищі. У таких умовах трансформується відповідним чином і сам механізм забезпечення виконання контрактних зобов'язань бізнес-структур одна перед одною: конфлікти, що виникають, вирішуються не за допомогою судового втручання, яке є не вигідним з огляду на додаткові трансакційні витрати, а шляхом внутрішнього пошуку угоди в межах партнерської групи сторін, які співпрацюють (кейрецу). Слід зазначити, що японська модель взаємодії держави та бізнесу передбачає застосування декількох форм побудови японських корпоративних структур: пряма акціонерна участь у капіталі дочірніх товариств, договірні відносини та змішана структура, основні характеристики яких подано в таблиці 3.

Таблиця 3 – Форми побудови корпоративних структур у японській моделі взаємодії держави та бізнесу

Форма побудови корпоративних структур	Характеристика
Пряма акціонерна участь у капіталі дочірніх товариств	Існує стосовно підприємств – безпосередніх учасників технологічного процесу, без яких цей процес став би неможливий. Компанії, що відіграють допоміжну роль, у яких частка холдингу невелика, можуть при цьому одночасно входити до складу інших холдингів
Договірні відносини	Усі учасники групи є відносно незалежними компаніями, між якими існує конкуренція на ринкових умовах за отримання контрактів від головної структури холдингу. Їх пов'язують лише договірні відносини, укладені на певний період, передбачений контрактом. За відсутності замовлень від основної групи кожне підприємство може співпрацювати з іншими компаніями
Змішана структура	Є найбільш ефективною, оскільки передбачає наявність єдиного надкорпоративного центру прийняття рішень у вигляді державних структур. Проте в умовах самостійності діяльність допоміжних підрозділів виявляється позбавленою інструментів стратегічного планування, що призводить до менш ефективного функціонування

Джерело: складено автором.

Аналізуючи процес формування японської моделі взаємодії держави та бізнесу в контексті реалізації державної інвестиційної політики, необхідно наголосити, що вона дозволяє уникати серйозних

конфліктів усередині системи відносин влади та бізнесу. З одного боку, це обумовлюється включенням представників бізнес-кіл у процес розробки державної політики, а з іншого – менталітетом японців і їх корпоративних структур, які здатні підпорядковувати власні сьогоденні інтереси загальним національним завданням і пріоритетам.

Таким чином, японські кейрецу і державні концерни в Україні мають низку спільних рис у частині налагодження взаємодії держави та бізнесу, а саме: ієрархічність і багаторівневність структури холдингів, тісні взаємозв'язки між інтересами держави та корпорацій, які особливо чітко виявляються при проведенні промислової та інвестиційної політик. Проте, розглядаючи можливості розвитку національної моделі взаємодії держави та бізнесу в Україні на засадах побудови японської моделі, необхідно враховувати, що ефективність останньої значною мірою зумовлюється специфічними рисами японського менталітету, вираженими в особливостях цілепокладання та сприйняття регуляторних дій керівництва в японських корпораціях, які важко відтворити в іншому національному середовищі.

Загалом сценарій формування державно-приватних холдингових структур у Південній Кореї був подібним до японського. Корейський уряд також узяв на себе деякі підприємницькі функції в частині планування діяльності та узгодження управлінських рішень із встановленими стратегічними плановими показниками.

Ефективне планування економічного розвитку та інвестиційних процесів вимагає чіткого уявлення про те, у яких галузях промисловості необхідна концентрація зусиль, визначених, передусім, на основі аналізу перспектив і можливостей інтеграції в міжнародний розподіл праці. Виділення пріоритетних напрямів проявилось у створенні державного інвестиційного фонду, засоби з якого призначалися для фінансування створення виробничих потужностей у вибраних галузях, а також для надання ним доступу до системи заохочень і пільг. За кожним пріоритетним напрямом інвестування державою здійснювався відбір компаній – реципієнтів адресної допомоги. Вибір компаній і їх підтримку здійснювали економічні міністерства або спеціально створені відомства (нині ці функції виконує Комісія зі структурної перебудови бізнесу). Отримання такої допомоги автоматично означало, що компанія бере на себе відповідальність за виконання умов надання такої підтримки та погоджує свою діяльність із відповідним державним органом. Зокрема держава залишила за собою право самостійного визначення напрямів діяльності, які надалі будуть пріоритетними для тієї або іншої компанії.

Державна підтримка відібраних пріоритетних національних компаній полягала в такому:

- забезпечення розвиненої інфраструктури в регіоні, де вони провадять свою діяльність;
- пільгове фінансування інвестиційних проектів національними банками країни;
- надання на початковій фазі їх розвитку так званих податкових канікул для формування виробничої бази і фінансування науково-дослідницької та інноваційної діяльності;
- забезпечення стабільних низьких витрат на споживання послуг природних монополій, що діяли у сфері виробництва енергії та транспорту;
- сприяння експорту продукції [7].

Таким чином, південнокорейська модель взаємодії держави та бізнесу заснована на формуванні специфічних приватних компаній, які мають комплекс унікальних особливостей, властивих тільки корейським компаніям. Головною особливістю холдингу корейського типу (чеболя) є його олігархічна структура, за якої контроль над усією корпорацією здійснюється обмеженою незмінною групою людей, утвореною, як правило, за ознакою тісних родинних або дружніх зв'язків. З розвитком групи формується необхідний управлінський капітал засновників, який, коли група починає розширюватись і створювати нові напрями бізнесу, переноситься на нові підрозділи. Загальна кількість видів бізнесу може досягати 5–10. Поява нових напрямів бізнесу також виражається у створенні нових компаній у складі холдингу, хоча одна компанія може відповідати відразу за декілька напрямів діяльності.

Іншою особливістю корейських компаній є створення великої кількості залежних підприємств, які покликані проводити обслуговування діяльності основних напрямів. Використання послуг сторонніх організацій у Кореї не практикується. Обслугові компанії постійно залишаються у складі структури холдингу, їх кількість є незмінною.

Модель корпоративних утворень Південної Кореї (чеболей) довгий час була зразком успішної індустріальної політики, що проводиться державою, яка своєчасно переходить до співробітництва з приватним бізнесом з метою досягнення загальнонаціональних завдань соціально-економічного розвитку.

На принципово інших засадах побудована взаємодія держави та бізнесу в моделях їх організації, що сформувались у країнах Латинської Америки в другій половині ХХ століття. Основу їх організації становить відмова від системоутворювальної ролі держави у побудові корпоративних структур на користь бізнес-еліт, що мають можливість впливати

на процес розробки та прийняття управлінських рішень у країні, зокрема тих, що стосуються економічної та інвестиційної політики. Для означення відповідного явища в економічній літературі використовується термін “корупційний капіталізм”, який, як правило, розглядається як неефективна модель організації взаємодії держави та бізнесу, що супроводжується несправедливим розподілом економічних ресурсів унаслідок спрямованості макроекономічної політики на задоволення коротко-строчкових інтересів і потреб окремих учасників ринку.

Вважається, що в умовах так званого корупційного капіталізму велика частина доходів розподіляється на користь гравців, що володіють певними каналами впливу на ухвалення політичних рішень. Їх вигода полягає в кращих умовах доступу до ринків, можливості створювати штучні монополії на певному сегменті ринку, отримувати рентний монопольний дохід за рахунок обмежень доступу для інших гравців, а також у кращих умовах доступу до джерел пільгового фінансування. Пільгове фінансування може здійснюватися як за допомогою національних банків, так і через приватні інститути, що користуються заступництвом державних органів.

Порівнюючи підходи до організації взаємодії держави та бізнесу в країнах Латинської Америки та країнах з розвинутою ринковою економікою (табл. 4), слід зазначити, що для Латинської Америки він може бути визначений як дозвільний, оскільки будь-який вид діяльності вимагає особливого дозволу держави, який можна отримати лише за умови певної компенсації у вигляді зростання частини прибутку, що перерозподіляється на користь держави у вигляді податків. У розвинутих країнах, як правило, регулятивна роль держави чітко регламентується нормативно-правовою базою та заснована переважно на використанні системи всіляких заборон і обмежень.

Незважаючи на вказані вище негативні сторони застосування моделей взаємодії держави та бізнесу в системі корупційного капіталізму, вони характеризуються могутнім потенціалом життєздатності, який дозволяє їм не тільки зберігати існування, але й успішно конкурувати з економіками, побудованими за іншими принципами. Його наявність зумовлюється, передусім, стійкістю коаліційних відносин, які виникають між органами державної виконавчої влади та групами інтересів, сформованими з представників різних бізнес-кіл [9]. Ця стійкість є запорукою стабільності діяльності та фінансово-економічної безпеки функціонування як держави, так і бізнесу, забезпечуючи захист приватних та державних інвестицій і стабільність отримання ними власної частки від монопольних рентних платежів.

Таблиця 4 – Порівняння дозвільного та заборонного підходів до організації взаємодії держави та бізнесу при формуванні корпоративних структур

Ознака	Дозвільний підхід	Заборонний підхід
Вплив на структуру економіки	Поширення набувають напрями діяльності, які дозволяють отримувати максимальну монопольну ренту	Збалансований розвиток структури економіки відповідно до сформованої ринкової кон'юнктури
Характер конкурентного середовища	Створення великих монопольних компаній, діяльність яких дозволяє отримувати максимальну економічну ренту подібної ренти	В умовах відкритого ринку формується конкурентне середовище
Спрямованість діяльності корпоративних структур	Персоніфікованість більшості видів економічних відносин зумовлює спрямованість діяльності корпоративних структур на задоволення інтересів і потреб окремих індивідуумів, здатних впливати на прийняття рішень, у тому числі у сфері реалізації державної політики. На другий план відходять ініціативи, які могли б принести стратегічну користь	Можливість реалізації інтересів і потреб суспільства загалом і необхідність пошуку оптимального поєднання економічних інтересів різних індивідуумів
Вплив на горизонт планування та інвестування	Скорочення горизонту планування, оскільки успішність окремих проектів значною мірою залежить від тривалості термінів повноважень суб'єктів політичного ринку і їх здатності впливати на процес ухвалення рішень	Можливість реалізації довгострокових інвестиційних проектів, спрямованість на формування системи узгоджених за стратегічними пріоритетами та орієнтирами довгострокових планів соціально-економічного розвитку
Вимоги щодо ефективності інвестиційних проектів	Передбачається вища результативність інвестиційних проектів, оскільки їх реалізація має переважно коротко- або середньостроковий характер	Вимога комерційної ефективності інвестиційних проектів не є визначальною. Існує можливість реалізації низькорентабельних або витратних проектів, якщо вони мають суттєву соціальну значущість
Характер перерозподілу ресурсів	Перерозподіл ресурсів і доходів спрямований переважно на користь монополістів – одержувачів ренти, тоді як їх витрати покриваються частково за рахунок населення	Можливість справедливого перерозподілу ресурсів і доходів, узгоджених з обсягами понесених витрат і соціальною доцільністю

Джерело: складено автором.

Зауважимо, що одним із фундаментальних елементів мексиканської моделі взаємодії держави та бізнесу стало олігархічне взаємопроникнення держави, різних верств політичного середовища та приватного сектору економіки, яке виражалось в активному використанні особистих зв'язків на рівні відповідних еліт з існуванням негласних умов обміну

наданих пільг і переваг на компенсацію у вигляді рентних надходжень. Водночас система взаємодії держави та бізнесу Мексики мала чіткі ознаки корумпованості. Зокрема це стосується механізмів розподілу державних інвестицій та отримання банківських кредитів, пільгові умови застосування яких передбачалися членам президентської родини та наближеному до них колу політиків [6].

Як і для моделі корупційного капіталізму загалом, моделі взаємодії держави та бізнесу, що сформувалась у Мексиці, притаманний високий рівень монополізації в окремих секторах економіки, які були високоприбутковими та перспективними з погляду довгострокових можливостей підтримки високих темпів зростання (автомобілебудування, чорна металургія, нафтохімія, виробництво скла тощо). Окремі сектори економіки, такі як, наприклад, будівництво доріг, автомобільний транспорт, постачання питної води, взагалі не передбачали діяльність приватного капіталу.

Така монополізація формувала додаткові конкурентні переваги для економіки країни на світових ринках, які полягали у зниженні витрат на контроль над діяльністю підприємств і здійснення регулювання, можливості використання позитивних наслідків ефекту економії на масштабі, високий рівень стабільності економічних механізмів функціонування економіки. Концентрація управління в руках обмеженого кола осіб зумовлює формування високого потенціалу збереження політичної стабільності, оскільки накопичення ресурсів у руках вже існуючих еліт не створює передумов для порушення рівноваги в майбутньому.

Розглянуті історичні приклади розвитку взаємин між державою та бізнесом у деяких країнах Південно-Східної Азії та Латинської Америки дозволяють виділити ряд важливих закономірностей:

- розвиток корпоративного устрою в кожній моделі супроводжувався активною участю держави, при цьому основними елементами державної політики були формування головних підприємств у пріоритетних галузях промисловості, які на початку своєї діяльності перебували у власності держави або отримували її активну економічну підтримку;
- найважливішим елементом стратегії розвитку корпоративного устрою на засадах взаємодії держави та бізнесу є контроль над банківською системою, а також створення комфортних умов для конкуренції на зовнішніх ринках; проте довгострокове збереження таких умов призводить до виникнення кризових явищ в економіці, що зумовлює необхідність пошуку можливостей збалансування інтересів і коригування державної політики при уповільненні темпів економічного зростання;

- завдання, які вирішуються державою за рахунок взаємодії з бізнесом, можуть мати різну спрямованість (створення робочих місць у нових галузях, розвиток виробництва в нових регіонах тощо), але всі вони обов'язково характеризуються неможливістю їх повної реалізації в умовах вільної ринкової економіки.

Зауважимо, що, на нашу думку, оцінка моделей реалізації державної інвестиційної політики в контексті ефективної взаємодії держави та бізнесу має відображати, насамперед, секторальні трансформації в економіці – вплив на економічну спеціалізацію приватного сектору в діяльності, яка сприяє структурним техніко-економічним змінам у соціально-економічній системі країни.

Висновки. З урахуванням цього, на нашу думку та з огляду на порівняльні особливості, позитивний і негативний досвід реалізації різних моделей взаємодії держави та бізнесу в інвестиційній сфері, на сьогоднішній день економіка України повинна орієнтуватися на адаптацію та імплементацію практики двох моделей управління інвестиційною політикою, у яких центральне місце відведено концепції державно-приватного партнерства і які довели можливість забезпечення на їх основі зростання рівня розвитку, виробничих і соціальних потужностей економік, що розвиваються:

- модель розвитку держави, яка базувалася на прикладі економічного розвитку Японії;
- модель, побудована на концепції Поствашингтонського консенсусу, яка перебуває на стадії становлення та є концептуальною критикою жорсткої неоліберальної та ринковозорієнтованої політики, комбінацією ідей індустріального та інноваційного розвитку.

Формування зазначених вище моделей державного управління національною економікою, заснованих на державно-приватному партнерстві, пов'язане з особливостями історичного розвитку систем управління інвестиційною політикою в країнах Східної Азії та Центральної і Східної Європи, спрямованих на трансформацію підходів до інвестиційного забезпечення потреб промислового розвитку з урахуванням зміни поглядів щодо чинників стимулювання економічного зростання в країні.

Список літератури

1. Баскакова М. Японская экономическая модель / М. Баскакова // МэиМО. – 2004. – № 1. – С. 98–106.
2. Государственно-частное партнерство: теория и практика : учебное пособие / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.

3. Институциональные аспекты экономического развития : сборник статей / ИМЭМО ; отв. ред. В. С. Автономов, С. А. Афонцев. – М. : ИМЭМО РАН, 2007. – 104 с.
4. Лихачев В. Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, или Как реализовать ГЧП в России / В. Лихачев, М. Азанов // Государственно-частное партнерство в зарубежных странах, или как реализовать ГЧП в России / Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. – ООО “Издательство журнала “Финансы, экономика, безопасность”, 2009. – С. 7–48.
5. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К. : ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.
6. Green Paper on public-private partnerships and community law on public contracts and concessions ; Commission of the European Communities. – Brussels, 2004. – 22 p.
7. Park Sang-Chul. Industrial Policy and Regional Development: A Diachronic Comparison of Japanese and South Korean Economic Strategies / P. Sang-Chul, P. Nagel (ed.) // Handbook of Global Economic Policy. – New York : Marcel Dekker Inc., 2000. – P. 12–34.
8. Tetsuji Okazaki. Role of Holding Companies in Prewar Japanese Economic Development: Rethinking Zaibatsu in Perspectives of Corporate Governance [Electronic resource] / Okazaki Tetsuji ; University of Tokyo, Faculty of Economics. – 2000. – June. – Access mode : <http://netec.mcc.ac.uk/WoPEc/data/Papers/tkyfseres2000cf74.html>.
9. Weingast B. R. The Political Foundations of Democracy and the Rule of Law / B. R. Weingast // American Political Science Review. – 1997. – Vol. 91. – P. 245–263.

Отримано 25.04.2014

Summary

The specific features of models of state investment policy realization on the base of government and business coordination are highlighted and described taking into account the evolution of the investment coordination forms in different countries. Advantages and disadvantages of the models are researched. The assessment of the effectiveness of their practical realization in different countries is provided.