

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330:[334.012.2+005.56]

ТЕОРІЯ ЧЕСТЕРА ІРВІНГА БАРНАРДА ТА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО

Балюк О.О., аспірантка
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

*В економіці треба спочатку підмітати сміття в теперішньому,
а вже потім стирати пилюку в минулому.
Теодор Гуд.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Не дивлячись на важливість розвитку державно-приватного партнерства як важливого інструменту підвищення національної конкурентоспроможності, впровадження його механізмів в українську практику здійснюється поволі. Це пов'язано з невіршеністю цілого ряду питань, що визначають в сучасних умовах відносини держави і бізнесу, зокрема: недосконалість законодавчої і нормативної бази, бюрократичні перепони, відсутність теоретичних та практичних рекомендацій щодо впровадження різних форм державно-приватного партнерства в нашій країні. Це, в свою чергу вимагає розробки механізмів ефективної взаємодії держави і бізнесу, що обумовлює актуальність даної теми дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій. Важливий внесок в розробку проблем взаємовідносин держави і бізнесу в період становлення ринкових відносин внесли вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Брю Стенлі Л., Дж. Гелбрейт, В. Леонт'єв, Л. Абалкин, М. Афанасьєв, Л. Безчасний, В. Варнавіський, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Данилишин, Б. Кваснюк, А. Некіпелов, Є. Савельєв, М. Туріяньська, В. Тарасевич, М. Чумаченко, Т. Чорний, А. Чухно, Л. Федулова та ін. Проте, зміст і форми державно-приватного партнерства, а також способи його ефективного застосування в державному управлінні досліджені досить недостатньо. Значну увагу приділено поглядам Ч. Барнарда та його теорії кооперативної результативності, яка має доволі вагоме значення для розвитку співпраці.

Об'єктом дослідження є державно-приватне партнерство як форма взаємодії держави та бізнесу та Барнардівська схема кооперативної системи.

Предметом дослідження є підходи щодо визначення системи відносин, що складаються в процесі реалізації відносин поміж людьми та між державою і бізнесом в Україні.

Метою статті є виявлення можливостей розвитку державно-приватного партнерства, соціального партнерства та співпраці поміж людьми.

Викладення основного матеріалу дослідження. У наш шалений час, коли суспільство потерпає від наслідків кризи, дивиться на те, як держава намагається щось зробити, але чомусь все виходить як у тій приказці «намагалися як найліпше, а вийшло як завжди», люди відокремлюються друг від друга та займають, на їхній погляд, найбезпечнішу, відсторонену позицію, переймаючись лише власною вигодою. «Економіка – наука про інтереси у господарюванні», - говорить український економіст, аналітик та публіцист Євген Голібард [1].

І як би життя вже не доводило, що саме відсутність співпраці, зацікавленості та бажання в людей приймати рівноправну участь у сумісній діяльності, але при цьому наявність приказної ієрархічної структури, яка позбавляє індивідів можливості досягати поставлених цілей та не дає зростати ефективності, бо не знаходяться відповідні форми реалізації відносин, - все це веде до хаосу, злиднів та спадку. Ситуація у суспільстві майже не змінюється.

Коли українське суспільство намагалися все ж таки модернізувати на основі інституціональних моделей, що були запозичені на Заході, це не принесло ніяких позитивних результатів у його розвиток, а навпаки лише мало негативний вплив на розвиток людського потенціалу та сприяло посиленню соціальної диференціації та поляризації різних верств суспільства.

Погіршення економічної ситуації в поєднанні з відсутністю порядку, недовірою до влади і невірою у перспективу формує песимістичний настрій. Саме тому наша країна потребує розробки власної стратегії національного розвитку, в основі якої – відродження, розвиток та найголовніше – збереження української нації. Це має стати пріоритетним національним інтересом, акцентом якого буде залучення власних ресурсів високої духовності, котрі будуть мобілізувати населення для участі в перетвореннях. Ця стратегія повинна бути чіткою, зрозумілою і прийнятною для більшості активного населення країни.

Особливу увагу треба звернути на те, щоб культура соціального партнерства, найкращі риси та можливості менталітету нашої нації та її культури, відчуття та бажання чесності, справедливості, порядку, законності та свободи були в основі цього проекту.

Чомусь у останні роки прийнято вважати, що якщо ми будемо якісь проекти, створюємо стратегії, обов'язково треба дивитися лише вперед, закриваючи очі на минуле, нібито там були лише помилки та неправильні дії. Але це є помилковим. Доцільним вважаю згадати ідеї Ч.І. Барнарда та його теорію кооперативної результативності.

Честер Ірвінг Барнард народився у Масачусетсі в 1886 р. Вивчав економіку в Гарварді в 1906-1909 рр., але не здобув вченого ступеню. В 1927 р. став президентом New Jersey Bell. Його популярність при житті не вражає розум, але потім, крізь десятиліття, вчені побачили в його роботах спроби відповісти на питання, які стали актуальними лише у 50-60 роках минулого століття. При цьому слід звернути увагу, що багатий теоретичний зміст та філософські узагальнення роблять його роботи актуальними й сьогодні.

Цікавість до соціальної поведінки з'явилася набагато раніше за хотторнські експерименти. Однак раніше, ніж сформувалася повноцінна концепція людини соціальної, Ч.І. Барнард самостійно та незалежно від своїх сучасників вніс видатний вклад у розвиток ідей, що були пов'язані з природою влади, необхідністю координації зусиль, врегулюванням конфліктів, націлених на забезпечення максимальних можливостей для сумісних (кооперативних) зусиль.

Найбільш відома загалу робота Ч. Барнарда «The functions of the Executive» («Функції керуючого») являє собою узагальнення восьми лекцій, котрі він прочитав в Бостоні в листопаді-грудні 1937 року. Для Ч. Барнарда пошук універсальних характеристик організацій був утруднений занадто сильним акцентом на державі та церкві, та супутнім упором на джерелі та природі влади. Він скаржився, що більшість досліджень концентрує свою увагу на безладі та реформах і практично не включає посилення на формальну організацію як конкретний соціальний процес, в рамках якого здійснюється соціальна дія. Ч. Барнард казав, що формальна організація являє собою таку кооперацію поміж людьми, яка є усвідомленою, навмисною та цілеспрямованою [2].

За допомогою вивчення формальної організації було можливо забезпечити кооперацію та реалізувати три базисні цілі:

1. гарантувати виживання організації, підтримуючи рівновагу складних характеристик середовища, що постійно змінюється та складається з фізичних, біологічних та соціальних матеріалів, елементів та сил всередині організації;
2. вивчити зовнішнє середовище, в якому саме таке пристосування має бути здійснено;

3. проаналізувати функції управління на всіх рівнях управління та контролю формальної організації.

Барнардівська схема кооперативної системи починалася з індивіда як незалежного; Ч. Барнард стверджував, що люди функціонують тільки у взаємозв'язку з іншими людьми, у взаємодії соціальних відносин [3]. Саме як індивіди люди можуть обирати, слід їм входити в конкретну кооперативну систему чи ні. Вони роблять цей вибір, виходячи з власних цілей, бажань та імпульсів, або вибираючи одну з можливих альтернатив. Фізичні та біологічні обмеження, властиві індивідам, змушують їх співпрацювати, здійснювати роботу групами, оскільки кооперація - це найдієвіший спосіб подолання цих обмежень.

Згідно Ч. Барнарду, організації розподілені на два види: "формальні" – це ті, що об'єднують зусилля декількох осіб і координують їх дії для досягнення загальної мети, і "неформальні", під якими розуміється сукупність особистих контактів і взаємодій, а також асоційовані групи людей, що не мають загальної або свідомо скоординованої мети. Неформальна організація виступає як своєрідний самозахист індивідів перед експансією формальних організацій. Її головними функціями є: комунікація, підтримка згуртованості, зміцнення відчуття особистої гідності, самоповаги і незалежності вибору.

Якщо ж є індивіди, які в змозі спілкуватися один з одним, згодні робити свій внесок до групових дій і мають загальну мету, виникає формальна організація. Кожна формальна організація включає такі елементи: а) загальне призначення (мета); б) система стимулів, що будуть спонукати людей робити свій внесок в досягнення поставленої мети; в) система влади, яка схиляє членів групи погоджуватися з рішеннями адміністраторів; г) комунікації.

Невідповідність поміж особистими мотивами та мотивами організації привели Барнарда до дихотомії «результативність – ефективність» (effective – efficient dichotomy). Формальна система кооперації потребує, щоб була ціль; якщо кооперація була успішною, було досягнуто мети, то кажуть, що система була результативною (effective). СENS ефективності в іншому: кооперативна ефективність є результатом індивідуальних ефективностей саме тому, що кооперація націлена виключно на задоволення «власних мотивів». Ефективність являє собою ступінь, до якої індивідуальні мотиви задовольняються, і тільки індивіди в змозі визначити, саме в якому ступені ці умови є виконаними [2].

Таким чином, читаючи Ч.І. Барнарда, ми в черговий раз переконуємося, що люди кооперуються задля того, щоб здійснити те, що вони не в змозі виконати порізно; коли мета досягнута, їх зусилля були результативними. Однак треба зважати на те, що індивіди також мають особистісні мотиви, та інтенсивність, з якою вони продовжують робити внески в формальні умови, є, так би мовити, функцією їх задоволеності чи незадоволеності.

Як бачимо, саме те, про що казав ще в минулому столітті Ч. Барнард, проходить крізь наш час «червоною стрічкою». Саме завдяки сумісній праці, співробітництву, які є провідною стороною людської діяльності, стає можливим рух нашої країни вперед.

Разом з тим національною ідеєю може стати соціальне партнерство як творча добровільна співпраця рівноправних суб'єктів господарського розвитку заради зростання добробуту усього українського народу. Саме це матиме змогу духовно об'єднати націю, надати їй сили для процвітання у досить жорсткому глобальному світі. Без такого партнерства, на нашу думку, неможливий вихід із нинішньої фінансово-економічної кризи.

На сьогоднішній день для подальшого соціально-економічного розвитку України, яка знаходиться у стані трансформації та подолання глобальної фінансово-економічної кризи, уряд опирається на досвід іноземних країн, намагається використовувати іноземні механізми для досягнення цілей державної політики. Один з таких механізмів – соціальне партнерство поміж державою та суб'єктами приватного сектору.

Виникає питання: чи здатна держава співпрацювати з приватним капіталом? Можемо відзначити, що питання не таке риторичне, як здається на перший погляд. Іноземний досвід доводить, що така співпраця може стати конструктивною. Але українській досвід в цій сфері практично відсутній. В якій галузі слід найбільш ефективно використовувати механізм державно-приватного партнерства в нашій державі не є секретом, оскільки вітчизняна

інфраструктура є вельми зношеною, а реконструкцію чи будівництво нових об'єктів у відносно короткі строки можна здійснити лише при умові залучення приватного капіталу. Тим більше, це завдання є актуальним з огляду на майбутнє проведення Євро-2012. Державно-приватне партнерство має багато переваг для інфраструктурної сфери: дозволяє додатково залучити ресурси та технології, оптимізувати ризики, запобігти виникненню корупційних факторів. Слід звернути увагу й на головну перевагу - з одного боку, підприємства інфраструктурних галузей не можуть бути приватизовані у зв'язку з їх стратегічною та економічною значимістю для держави, а з іншого - в державному бюджеті немає достатніх коштів, що дозволили б забезпечити належне функціонування цих галузей. Саме для того, щоб вирішити цю дилему, можна успішно використовувати механізм державно-приватного партнерства.

У «Зеленій книзі про державно-приватне партнерство» 2004 року, що була прийнята в рамках Євросоюзу, було визначено два типи такого партнерства:

Тип договірної характеру. Відповідно до нього приватній особі за виконану роботу чи надані послуги гарантується винагорода від публічної організації або/чи безпосередніх користувачів, і це регулюється директивами ЄС щодо проведення публічних тендерів.

Тип інституційного характеру. В його межах можливе формування нової юридичної особи, співзасновниками якої є публічна і приватна організації [4].

В більшості випадків механізм державно-приватного партнерства використовувався в країнах Європи саме для створення інфраструктурних об'єктів. Наприклад в Фінляндії таким чином були побудовані центральні автошляхи, в Португалії – реконструйовані аеропорти та регіональні шляхи, у Франції – оновлено мережі водопостачання та побудовані швидкісні автомагістралі.

Але досвід не завжди був позитивним. З певними труднощами зіштовхнулися країни Центральної та Східної Європи, де економіка та політична система знаходились на стадії становлення.

Отже, по-перше, через існування великого політичного впливу на інституційні та процедурні аспекти державно-публічного партнерства, зокрема в країнах, де були постійні зміни Парламенту та Уряду, поширилися прецеденти перегляду первинних контрактів з приватними партнерами.

По-друге, через відсутність достатніх повноважень у органів місцевого самоврядування виникали труднощі при укладенні ними на регіональному рівні партнерських контрактів з приватним капіталом.

По-третє, затягувався процес переговорів та укладення контрактів, і, як результат, вартість витрат у проектах збільшувалася через неможливість узгодити правові норми про тендери та концесії.

Якщо розібратися, то всі перелічені негативні фактори є зараз і в українській дійсності. Але чи можна мінімізувати їх негативний вплив, або краще їх взагалі позбутися?

У 2010 році було прийнято Закон України № 2404-VI «Про державно-приватне партнерство», який визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі [5]. Проте, не дивлячись на ці кроки, в Україні виникає низка проблем в процесі реалізації партнерських відносин, які гальмують розвиток державно-приватного партнерства. Співпраця влади та бізнесу ускладнюється через відсутність повної системи законодавчої бази, а також через відсутність фінансових стимулів та організаційно-господарських форм співпраці для приватних партнерів брати участь у проекті.

Запровадження механізму ДПП стало особливо актуальним з початком підготовки України до Євро-2012, а разом з тим з залученням ресурсів і управлінської експертизи приватного сектору. Проекти ДПП, а також залучення приватних інвестицій започатковані у наступних сферах: модернізація стадіонів, спортивних центрів, будівництво готелів у містах, що приймають чемпіонат, реконструкція аеропортів, будівництво автомобільних магістралей, реконструкція доріг у містах, де будуть проводитися матчі з футболу,

будівництво швидкісних залізничних доріг, будівництво об'їзної дороги навколо Києва, модернізація міської економіки у містах. Згідно з Державною цільовою програмою підготовки та проведення в Україні фінального турніру чемпіонату Європи УЄФА 2010/12 з футболу, затвердженої КМУ 31 жовтня 2007 року, передбачалося, що потрібно залучення інвесторів для фінансування 90% необхідних затрат.

Наприклад, згідно даним НБУ, обсяг кредитів для економіки України в минулому році мав приріст менш ніж один відсоток у місяць (за 9 місяців 2011 р. обсяг наданих кредитів зріс на 8,8 %, у тому числі юридичним особам – на 13,2 % (за 2010 р. обсяг кредитів, наданих юридичним особам, збільшився на 7,8 %)). При цьому основними генераторами цього росту були державні банки - Укрексімбанк та Ощадбанк, що були активно залучені у фінансуванні потреб держпідприємств та, так би мовити, інфраструктурних проєктів. Один з найголовніших напрямків вкладень – об'єкти Євро-2012. За даними Госкомстату, інвестиції в основний капітал у минулому році (січень-вересень 2011 р.) виросли на 21,2% - наростаючим підсумком до відповідного періоду попереднього року. Ми бачимо таку структуру за джерелами фінансування (у відсотках до загального обсягу): кошти державного бюджету – 6,5 %; кошти місцевих бюджетів – 2,2 %; власні кошти підприємств і організацій – 59,0 %; інші джерела фінансування – 32,3%. Зростають й об'єми робіт у середньому в будівельній сфері – на 11% в 2011 р. порівняно з 2010 р. [6].

Висновки. Буде грубою помилкою вважати, що прийняття вищезгаданого закону стане панацеєю, яка активізує розвиток державно-приватного партнерства в Україні. Закон не здатен миттєво поліпшити негативний бізнес-клімат в нашій державі, що знищувався протягом останніх років. Але нам дуже потрібна прогнозована поведінка держави, якій довіряють інвестори. Якщо довіри інвесторів до держави нема, жоден законодавчий акт не зможе її створити. Криза довіри інвесторів потребує комплексного вирішення, а не тільки законодавчої стандартизації процесів в сфері державно-приватного партнерства.

Література.

1. Гнедаш О. Інновації неможливі / О. Гнедаш // Економічна правда // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
2. <http://www.epravda.com.ua/columns/2010/06/18/238995/>
3. С.І. Barnard. The Functions of the Executive (Cambridge, Mass.; Harvard University Press, 1938).
4. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт. - СПб.: Изд-во «Питер», 2000. – 832 с.
5. Green Paper on public – private partnerships and concession / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi>.
6. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року № 2404-VI/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>
7. Статистична інформація. Держ. ком. статистики України. – Офіц. веб-сайт/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора/ В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 260 с.
9. Грищенко С. Підготовка та реалізація проєктів публічно-приватного партнерства. Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К.: ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.
10. Коултер М. Менеджмент, 6-е узд.: Пер. с англ. / М. Коултер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 880 с.
11. Робінс Ст. П. Основи менеджменту / Ст. П. Робінс, Д.А. Де Ченцо. - Київ, Вид. «Основи», 2002. - 671 с.
12. Якунин В.И. Партнерство в механизме государственного управления / В.И. Якунин // Соц. исслед. – 2007. - № 2. – С. 13-14.

У статті проведено аналіз Барнардівської схеми кооперативної системи, розвитку ідей, що були пов'язані з природою влади, необхідністю координації зусиль для забезпечення кооперації та питання: чи здатна держава співпрацювати з приватним капіталом в нашому суспільстві? Це завдання є також актуальним з огляду на проведення Євро-2012. Розвиток такої форми співпраці держави і приватних структур дозволяє раціонально поєднати вільну конкуренцію із заходами державного регулювання в цілях ефективного обслуговування інтересів суспільства та має значні переваги для всіх учасників такого партнерства.

Ключові слова: держава, державно-приватне партнерство, кооперація, співпраця.

ТЕОРИЯ ЧЕСТЕРА ИРВИНГА БАРНАРДА И ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Балюк Е.А., аспирантка

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

В статье проведен анализ Барнардской схемы кооперативной системы, развития идей, которые были связаны с природой власти, необходимостью координации усилий для обеспечения кооперации, и вопроса: способно ли государство сотрудничать с частным капиталом в нашем обществе? Эта задача является актуальной также в связи с проведением Евро-2012. Развитие такой формы сотрудничества государства и частных структур позволяет рационально сочетать свободную конкуренцию с мерами государственного регулирования в целях эффективного обслуживания интересов общества и имеет значительные преимущества для всех участников такого партнерства.

Ключевые слова: государство, государственно-частное партнерство, кооперація, сотрудничество.

THEORY OF CHESTER IRVING BARNARD AND PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Baliuk H., post-graduate student

V.N. Karazin Kharkiv National University

The article analyzes Barnard's scheme cooperative system of ideas that were related to the nature of power, the necessity of coordination and the question: Can the government work with private capital in our society? This task is also urgent because of the Euro-2012. Proved that the development of such forms of cooperation of state and private structures allows efficient to combine free competition with measures of state regulation in order to effectively service the public interest and has significant benefits for all participants in this partnership.

Key words: State, Public-Private Partnership, cooperation.

Надійшла до редколегії 19.03.2012 р.

Науковий керівник: Задорожний Г.В., д. е. н., професор.

©Балюк О.О., 2012