

УДК 338.242.2

Бержанір А.Л.*кандидат соціологічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини***Стрембіцька Л.Л.***старший викладач кафедри економіки
та соціально-поведінкових наук
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини*

СТРАТЕГІЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

STRATEGIES OF INTERACTION BETWEEN STATE AND BUSINESS IN TERMS OF MARKET RELATIONS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано процес формування стратегій відносин влади та бізнесу на початковому етапі становлення ринкових відносин в Україні. Досліджено чинники, які впливали на сутність взаємодії державних структур та підприємців. Установлено особливості моделей і стратегій відносин влади та підприємницьких структур, які були започатковані в Україні в 90-х роках та визначили подальший розвиток її національної економіки.

Ключові слова: влада, бізнес, стратегії, моделі, ринкові відносини, держава.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирован процесс формирования стратегий отношений власти и бизнеса на начальном этапе становления рыночных отношений в Украине. Исследованы факторы, которые влияли на сущность взаимодействия государственных структур и предпринимателей. Установлены особенности моделей и стратегий отношений власти и предпринимательских структур, которые были начаты в Украине в 90-х годах и определили дальнейшее развитие ее национальной экономики.

Ключевые слова: власть, бизнес, стратегии, модели, рыночные отношения, государство.

ANNOTATION

The article analyzes the process of forming strategies of relations between the authorities and business at the initial stage of market relations in Ukraine. Factors that affect the nature of interaction between state structures and entrepreneurs are studied. Peculiarities of patterns and strategies of relations between the authorities and business structures that were established in Ukraine in the 90s are determined and further development of the national economy is identified.

Keywords: government, business, strategies, patterns, market relations, state.

Постановка проблеми. Основною місією будь-якого суспільства є забезпечення високого рівня та якості життя людей. Істотну роль тут відіграє держава, яка різною мірою і в різних формах, але постійно бере участь в економічних процесах на рівні як усього національного господарства, так і в окремих галузях, регіонах, проявляючи активність у податковій політиці, зовнішньоекономічній діяльності, організації контролю та виконання своїх зобов'язань перед населенням країни в соціальній сфері.

Проте найбільш мобільним сегментом ринку з надання послуг населенню, у тому числі й пов'язаних із виконанням державою своїх

зобов'язань перед громадянами країни, є підприємницькі структури, які є важливою складовою економічної системи. У зв'язку з цим актуальною є проблема координації інтересів бізнесу і суспільства. Питання про зв'язок між отриманням прибутку і виробництвом благ повинне вирішуватися з позиції соціальної функції бізнесу в суспільстві.

Взаємодія бізнесу і влади відображає інтереси суспільства і є найважливішим чинником сталого розвитку країни. Сучасний етап соціально-економічного розвитку України характеризується недостатньою ефективністю системи зв'язків бізнесу з владою, яка поки що не дає змоги ефективно реалізовувати свої функції суб'єктам взаємодії і негативно позначається на вирішенні економічних проблем суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях зарубіжних учених П. Друкера, Р. Кантільона, А. Керолла, Ф. Котлера, Р. Райффа, Р. Фішера, М. Фрідмана, Р. Хейвуда, Й. Шумпетера визначено алгоритм відносин влади та бізнесу, показано їх значущість для підвищення соціальних стандартів життя людей. Вітчизняні економісти займаються розробкою теоретичних та методологічних проблем та розвитку взаємодії держави та бізнес-структур в умовах становлення ринкової економіки. Зокрема, у цьому напрямі працюють П. Бурковський, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, Я. Жаліло, А. Колот, О. Пасхавер, О. Пухкал, І. Рейтерович та інші вчені.

Мета статті полягає у дослідженні процесу становлення системи відносин влади, бізнесу і суспільства як важливого чинника функціонування економічної системи ринкового типу; аналізі стратегій та моделей взаємодії державних структур та підприємців, які були започатковані в Україні на етапі формування основ приватної власності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Налагодження ефективної кооперації державного та приватного секторів як визначальний пріоритет економічної стратегії держави та узгодження цього пріоритету із необхідністю забез-

печення стійкого соціально-економічного розвитку країни в цілому вимагає запровадження дієвих механізмів координації діяльності владних структур та представників бізнесу. Хоча офіційно основні принципи партнерських взаємовідносин держави з бізнесом у незалежній Україні ніколи не піддавалися сумніву, вони є надто загальними, щоб, опираючись на них, можна було збудувати міцне партнерство. Конкретні ж механізми такої взаємодії залишаються фактично в зародковому стані [1].

У таких умовах вартою уваги є точка зору Я.А. Жаліла, який стверджує, що ефективна економічна співпраця держави та бізнесу має базуватися на таких основних засадах:

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

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

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

4) для сучасного типу бізнесу головною конкурентною перевагою є людський капітал, а відтак, він орієнтований на підвищення вартості робочої сили і йому об'єктивно притаманний високий рівень соціальної орієнтованості;

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

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

7) відповідальність перед бізнесом за створення умов для зміцнення конкурентоспроможності національних компаній, заохочення їхнього розвитку має нести держава [2].

У різні періоди взаємодія бізнесу і влади в Україні складалася по-різному, мала різні цілі та зміст. Із набуттям незалежності в країні розпочався процес становлення всіх інститутів державності. Провідну роль тут займала економіка як найважливіша складова успішного функціонування держави. Необхідно було перейти від командно-адміністративної економіки, яка базувалась на державній власності, до ринкової економіки з переважною часткою приватної власності.

У цих умовах почали формуватись взаємовідносини влади і капіталу. До цього у структурі її економіки існував невеличкий приватний сектор, що складався переважно з невеликих фірм і компаній. Так, у 1992 р. у промисловості недержавний сектор за кількістю підприємств становив 29,8%, а в обсязі промислової продукції –

18,2%. Переважно ці підприємства перебували у змішаній державно-приватній формі власності й у власності трудових колективів [3, с. 225].

Особливістю економічних трансформацій в Україні були економічна криза, необхідність руйнувати монополію державної власності та будувати ринкову інфраструктуру. Економічна стагнація, яка була притаманною для української економіки в 1991–1998 рр., призвела до значного падіння обсягу ВВП. Усе це не могло не вплинути і на систему відносин влади, бізнесу і суспільства.

У цей період визначальними були процеси приватизації та роздержавлення з визначальною роллю держави в особі керівників виконавчої влади. Найголовнішою проблемою було те, що нещодавно приватизовані підприємства, позбувшись держзамовлення, не могли забезпечити економічне зростання для країни. Тоді ж починають створюватися і діяти великі бізнес-компанії (холдингового типу), головною метою яких було налагодження виробництва переважно в сировинних і видобувних галузях національної економіки та запобігання входженню на ринок іноземних конкурентів.

Великі бізнес-компанії, які виникли в ті роки, ставали лідерами української економіки. Керівники цих компаній, як правило, мали хороші ділові відносини зі структурами влади, задовольняючи економічні інтереси останніх. Водночас великі бізнес-компанії у тих умовах забезпечили темпи економічного зростання України. Були досягнуті позитивні зміни практично за всіма показниками, і ці компанії зробили великий політичний вплив на економіку країни.

Перше десятиліття розвитку незалежної України характеризувалося тим, що майбутні великі фінансово-промислові групи розпочали процес первинного накопичення капіталу, спрямованого на одержання ренти. Існування слабкої державної влади сприяло тому, що переважно вона формувалась за тіншовими схемами.

Поняття «пошук ренти» (rent seeking) широко використовується як узагальнююча характеристика поведінки бізнесу в Україні в 1990-х роках. Однак така точка зору не цілком справедлива – для українських підприємців були характерні дві стратегії, які в цілому типові для бізнесу: стратегія дистанціювання від держави, заснована на прагненні до свободи і незалежності, розвиненому у підприємців, і стратегія тісної інтеграції з державою з метою максимізації прибутку на основі отримання від уряду спеціальних преференцій і пільг.

Обидві ці стратегії, на нашу думку, є природними для бізнесу в будь-якій країні світу. При цьому їх можна співвіднести зі стратегіями поведінки економічних агентів, які описані як exit і voice в класичній роботі А. Хіршмана. Згідно з точкою зору вченого, стратегія exit виявляється в тому, що агент (фірма, працівник, домогосподарство), незадоволений умовами функціонування на конкретному ринку,

виходить із нього. Очевидно, що такий варіант можливий за умови низьких бар'єрів входу і виходу з ринку. При цьому передбачається, що з бізнесом від імені держави завжди взаємодіють його конкретні представники – чиновники і політики, інтереси яких у багатьох випадках нетотожні інтересам суспільства [4, с. 56].

Еволюція стратегій взаємодії бізнесу і влади в українській економіці в умовах ринку та її перенесення в інші сфери пов'язана з меншими витратами, ніж зусилля із зміни діючих «правил гри». Навпаки, стратегія *voice* передбачає, що агент прагне впливати на ринок із метою зміни «правил», приведення їх у відповідність своїм інтересам. А. Хіршман показує, що чим тісніше агент пов'язаний зі сформованою системою (чим вище ступінь *loyalty*) і чим нижче рівень конкуренції в системі, тим більш імовірно буде вибір агентом стратегії «впливу».

У контексті такого методичного підходу розвиток незалежного приватного бізнесу в Україні певною мірою може трактуватися як реалізація стратегії «виходу» з неефективної державної економіки. Разом із тим альтернативна стратегія «впливу» може бути реалізована в двох варіантах – зміні загальних правил гри і пошуку індивідуальних рішень для задоволення приватних інтересів найбільш впливових гравців. Переваги на користь одного з цих варіантів об'єктивно визначаються ступенем дієздатності й ефективності державних інститутів. Крім цього центрального чинника, результати практичного втілення таких стратегій взаємодії бізнесу і держави в різних країнах із перехідною економікою, на нашу думку, залежали також від таких чинників:

- нерівномірність розподілу ресурсів трансформаційної ренти між різними регіонами та різними рівнями державної влади;
- накопичений капітал і минулий досвід ведення бізнесу.

Ключова особливість взаємовідносин між державою та бізнесом у посткомуністичній Україні порівняно з іншими країнами з перехідною економікою довгий час полягала у слабкості держави. Ця слабкість об'єктивно зумовлена попереднім розвитком. У 1980-х роках в Україні на відміну, наприклад, від Китаю вже була відсутня дієздатна стара еліта. Період «застою» призвів до глибокої кризи ідеології і до деморалізації радянської еліти, серед представників якої приватні та групові інтереси стали, безумовно, переважати над суспільними. Наслідком цього стало прагнення основних елітних груп – як у номенклатурі, так і у верхніх верствах інтелігенції – до усунення тих бар'єрів і механізмів, які ще деяким чином стримували реалізацію приватних і групових інтересів. У цілому в рамках старої еліти склалися потужні стимули до руйнування державних інститутів. І при цьому на відміну від Східної Європи в країні не було контреліти, здатної протистояти цій тенденції і забезпечити збере-

ження державних інститутів для захисту інтересів суспільства.

Наступною за цим важливою тенденцією був стрімкий розпад адміністративної системи, який створив великі можливості для ведення бізнесу за рахунок використання колишньої державної власності, а також використання тих структурних диспропорцій, які були характерні для планової економіки.

Як результат занадто довгого існування режиму і центрального становища СРСР у рамках соціалістичного табору ці диспропорції об'єктивно виявилися тут набагато глибше, ніж в інших перехідних економіках, і породили істотно більший обсяг трансформаційної ренти. При цьому ослаблені і напівзруйновані державні інститути не могли ефективно перешкодити захопленню і «приватизації» цієї ренти з боку різних приватних «груп інтересів».

Водночас за умов загальної деградації державних інститутів на початку 1990-х років уряд міг впливати на розподіл трансформаційної ренти через політику приватизації, кредитно-фінансову політику (кредити Національного банку України, пільгові галузеві кредити, казначейські зобов'язання, обслуговування рахунків бюджету в комерційних банках, переважний доступ до валютних операцій і до купівлі державних цінних паперів), зовнішньоекономічну політику (виділення експортних квот, надання пільг зі сплати імпорتنих тарифів) тощо.

На цьому тлі регіональні влади (навіть у великих містах, де земля і нерухомість представляли чималу цінність) володіли істотно меншим ресурсом ренти. Цими відмінностями в доступі до ренти в можливостях впливу на її розподіл були обумовлені різні моделі ставлення бізнесу до влади, що склалися на початку і середині 1990-х років на загальнодержавному рівні і в регіонах. На нашу думку, умовно їх можна позначити як «захоплення держави» і «вільне підприємництво».

Модель «захоплення держави» у той період більшою мірою була характерна для загальнодержавного рівня. Тут спостерігалися гостра конкуренція за вплив на центри прийняття рішень і за лобювання конкретних рішень в інтересах тих чи інших конкретних бізнес-груп. Число таких центрів об'єктивно було обмежено (Національний банк України, Фонд державного майна України, Міністерство фінансів України, Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, Адміністрація Президента України та деякі інші структури). Їх рішення могли забезпечити конкретній компанії мільйони доларів додаткового прибутку (одночасно завдаючи шкоди бюджету в десятки і сотні мільйонів доларів). І в результаті ефективність бізнесу в цілому ряді секторів – фінансово-банківській системі, експортних операціях, важкій промисловості – великою мірою залежала від рішень урядових органів влади. Водночас поєд-

нання всіх цих чинників створювало найпотужніші стимули для корупції.

Поступово в суспільстві інтереси корумпованих представників державних структур почали збігатися з інтересами капіталу, що прагнув забезпечити собі тіньову ренту. Як результат, між цими двома групами виникла система взаємовідносин, яку називають олігархічною системою. Таким чином, відбулось фактичне зрощення державної влади з великим капіталом.

На регіональному рівні конкуренція також мала місце. Однак через відсутність значущих ресурсів ренти в регіональних влад ця конкуренція мала істотно більш «ринковий» характер і була пов'язана із захопленням ніш на регіональних та місцевих ринках. У цій конкуренції набагато більше значення мали не зв'язки з місцевими органами влади, а здатність запропонувати нові товари та послуги за прийнятними для споживача цінами. Відповідно, у регіонах приватний бізнес міг без великих втрат для себе дистанціюватися від влади. Саме тому ми умовно позначили таку модель як «вільне підприємництво».

Очевидно, що як і у випадку з конкуренцією за доступ до ренти на загальнодержавному рівні, така ситуація також була характерною для певних секторів економіки, і насамперед для малого та середнього бізнесу, орієнтованого на кінцеві споживчі ринки. У зв'язку з цим можна відзначити бурхливе зростання кількості малих підприємств на початку 1990-х років. Водночас зростання малого та середнього бізнесу спостерігалось переважно в торгівлі та у сфері послуг. Розвиток малих виробничих підприємств у цей період істотно стримувалося високою інфляцією і загальною економічною і політичною нестабільністю.

Стратегія «вільного підприємництва», однак, виявлялася відносно успішною лише тоді, коли регіон спочатку володів певними умовами для розвитку бізнесу – у вигляді транспортної, торговельної та телекомунікаційної інфраструктур, людського капіталу тощо. Такі умови переважно мали великі міста. В інших випадках підприємницька активність виявлялася нездатною подолати загальні депресивні тенденції. Виняток могли становити лише ресурсодобувні

регіони, в яких відсутність сприятливих стартових умов для розвитку бізнесу деяким чином компенсувалися більш високим платоспроможним попитом населення.

Таким чином, на тлі загальної слабкості держави, характерної для України 1990-х років, можна було говорити про дві стратегії розвитку бізнесу та дві моделі взаємодії держави і бізнесу (табл. 1).

Кожна з цих стратегій і моделей спиралася на певні ресурси (рентні або інфраструктурні), доступні на відповідному рівні взаємодії влади і бізнесу. Водночас у тих регіонах, де такі ресурси були відсутні, жодна із цих стратегій не могла дати значущих результатів. За інших рівних умов переваги в контактах із владою отримували ті, хто вже наприкінці 1980-х років мав певний стартовий капітал чи фінансові ресурси, накопичені з використанням ресурсів партії чи комсомолу або особисті зв'язки в оновленому державному апараті. Підприємці, які не мали такого стартового капіталу в перші роки реформ, виявились відтісненими від бюджетних коштів і були змушені орієнтуватися на стратегію дистанціювання від держави і відповідну їй модель «вільного підприємництва». Безумовно, описані стратегії та пов'язані з ними моделі відносять бізнесу і влади досить умовні. На практиці вони майже ніколи не реалізовувались у чистому вигляді, а найчастіше виникали різні їх комбінації.

Результатами реалізації моделі «захоплення держави» були, з одного боку, постійна боротьба за джерела ренти між провідними бізнес-групами і пов'язаними з ними угрупованнями в держапараті, що призводило до систематичного розхитування рівноваги на державному рівні; з іншого боку, низка дослідників відзначає, що багато в чому завдяки цій моделі в короткі терміни стало можливим формування на національному рівні великих інтегрованих бізнес-груп, здатних реально конкурувати на глобальному ринку.

На перший погляд, стратегія «дистанціювання від держави» повинна була б бути більш ефективною із суспільної точки зору. На початку і в середині 1990-х років одним з її яскравих проявів став так званий човнико-

Таблиця 1

Застосування стратегій взаємодії держави та бізнесу в 90-х роках

Рівні взаємодії з державою	Основний ресурс для розвитку бізнесу	Оптимальні бізнес-стратегії	Галузі застосування стратегій
Загальнодержавний рівень	Трансформаційна рента (кредитні ресурси, експортні квоти, митні пільги державна власність)	Тісна взаємодія з державою (модель «захоплення влади»)	Кредитно-фінансовий сектор, експортні галузі промисловості
Регіональний рівень	Розвинута інфраструктура, людський капітал, висока платоспроможність населення	Дистанціювання від держави (модель «вільного підприємництва»)	Торгівля, будівництво, нерухомість, зв'язок
Місцевий рівень	Відсутність значущих ресурсів	Відсутність чіткої стратегії	Традиційна промисловість (машинобудування тощо)

Джерело: власна розробка автора

вий бізнес, який зіграв істотну роль в адаптації широких верств населення до нових економічних умов. На таку стратегію також спиралося більшість нині існуючих середніх компаній, які діють у торгівлі та сфері послуг.

Однак парадокс цієї стратегії і пов'язаної з нею моделі «вільного підприємництва» полягав у тому, що в умовах недієздатності державних інститутів подібні дрібні і середні компанії стикалися зі значними обмеженнями для розвитку бізнесу. Ці обмеження, на нашу думку, були обумовлені двома головними чинниками:

– зростаючим тиском чинного податкового законодавства;

– необхідністю захисту власності та контрактів в умовах відсутності ефективної роботи судової та правоохоронної систем.

Із початку 1992 р. у міру зниження платоспроможного попиту на їх продукцію і послуги дрібні та середні підприємства зіткнулися з необхідністю мінімізації всіх видів витрат. Податки стали першими в цьому ряду, оскільки у держави, яка декларувала високі податкові ставки, не було достатньо ефективного апарату для того, щоб організувати нормальний контроль їх збору. Найбільш поширені схеми ухиляння від сплати податків у приватному бізнесі в той період були пов'язані із використанням неврахованих готівкових коштів, що давало змогу приблизно вдвічі скоротити витрати на виплату заробітної плати.

При цьому в низці випадків бізнес, який базувався на подібних схемах, свідомо не обмежувався заради пом'якшення соціальних проблем. Одночасно вважалось, що подібна політика сприяє розвитку приватної ініціативи і в цілому спрямована на розвиток приватного сектора. Широке поширення таких схем, однак, призводило до того, що фірми, які намагалися діяти легально, виявлялися неконкурентоспроможними за витратами і витіснялися з ринку. У результаті такого негативного відбору середні витрати в торгівлі та деяких інших секторах економіки, пов'язаних із кінцевим споживанням, знижувались до рівня, який виключає можливість повної сплати податків. Будь-яке підприємство в цих секторах було вимушене, маючи потребу йти від податків, поєднувати легальні операції з нелегальною активністю.

Необхідно підкреслити, що ця ситуація не є унікальною, адже вона типова для багатьох країн, що розвиваються. Її наслідком, однак, стають бар'єри для розвитку бізнесу, який не може вийти за визначені межі. Навіть якщо у державних органів не виникає питань про джерела походження капіталу, інвестованого в розвиток, у рамках великих бізнес-структур виявляється важко контролювати неформальні фінансові потоки, і компанії, залучені до тіньових операцій, не можуть досягти оптимальних розмірів.

Інша проблема моделі «вільного підприємництва» полягала в тому, що бізнес не прагнув

до одержання пільг і преференцій від держави, проте потребував інститутів, які забезпечують захист власності і контрактів. Однак на початку і в середині 1990-х років ці інститути, як, власне, й інші владні функції, виявились «приватизованими», що означало переважний доступ до цих ресурсів для одних компаній і обмеження для інших.

Ще однією особливістю становлення відносин між владою і бізнесом було те, що інтегровані з владою бізнес-групи для захисту своїх інтересів могли використовувати державні сили структури, а незалежний приватний бізнес для врегулювання конфліктів повинен був взаємодіяти з кримінальними угрупованнями. Витрати такої взаємодії закладалися в ціни товарів і послуг замість податків, які не сплачувались державі. У результаті поряд із конкурентією виникав другий бар'єр для повернення до легальних операцій, оскільки бізнес не міг двічі – державі і кримінальним «дахам» – платити за послуги із забезпечення безпеки.

Логіка поступового неформального підпорядкування бізнесу владі ґрунтувалася на тому, що в умовах масового ухиляння від сплати податків і відповідної зміни конкурентного середовища будь-яка середньостатистична фірма була вимушена порушувати закон. І якщо уряд через ті чи інші причини відмовлявся помічати це явище, то місцеві та регіональні влади істотно краще контролювали підвідомчу їм територію. Відповідно, із формальної точки зору будь-яка фірма в будь-який момент могла бути обґрунтовано піддана санкціям, насамперед – за ухиляння від податків. І саме тому будь-яка приватна фірма виявлялася готовою відгукнутися на прохання місцевої влади і взяти участь, наприклад, у фінансуванні різноманітних соціальних проектів.

Інша тенденція середини 1990-х років була пов'язана з ослабленням позицій центральних органів влади, коли в обмін на забезпечення електоральної підтримки регіони «виторговували» собі більші обсяги ресурсів і повноважень. Тим самим джерела трансформаційної ренти поступово стали переміщатися в регіони, стаючи додатковим чинником зміцнення позицій місцевих і регіональних влад.

Таким чином, модель «вільного підприємництва» в умовах недієздатності держави об'єктивно виявилася пов'язаною з масовим відходом від податків, який на певній стадії вже неможливо було не помічати, і з появою з боку самого бізнесу попиту на захист власності і контрактів. Поєднання цих чинників призвело до того, що знизу, на рівні місцевих і регіональних влад, стала відновлюватися своєрідна адміністративна модель управління економікою, заснована, на відміну від радянського періоду, на неформальних важелях впливу на приватний бізнес.

Із кінця 90-х років завдяки зусиллям влади падіння економіки було зупинено, вона стабілізу-

валась, а потім почала розвиватись. Бізнес-групи почали спрямовувати свої дії в напрямі легалізації економічної діяльності. У сфері відносин і держави основою інституціональних перетворень стало регулювання в питаннях права і етики бізнесу, яке встановлювалось державою, а головне – виражало економічні інтереси держави як головного суб'єкта національної економіки.

Український вчений В.М. Геєць вважає, що для забезпечення тісної співпраці держави та бізнесу в Україні необхідно:

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

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

– організувати співпрацю і співвідповідальність суспільства, держави та бізнесу за пошук і реалізацію відповідей на виклик і ризики розвитку ХХІ ст., що формують нові напрями буття з надзвичайною невизначеністю і ризикованістю [5, с. 89].

Висновки. За своїм характером формальні інституціональні системи у сфері взаємовідносин влади, бізнесу і суспільства, що виникли у перші роки становлення країни, були своєрідною сумішшю елементів обох базових моделей – корпоратистської і плюралістичної. З одного боку, частина бізнес-асоціацій постала на базі колишніх державних об'єднань, і їхнє право

на представлення інтересів підприємств галузі відразу було визнано владою. З іншого боку, значна частина бізнес-асоціацій сформувалася стихійно. Їм доводилося боротися за залучення членів і здобувати право на представництво своєї групи інтересів у державних органах.

Протягом наступних років стратегії відносин влади та бізнесу формувались та реалізовувались під впливом трансформаційних процесів як в економічній, так і в політичній системах, а також різноманітних чинників, які виступали об'єктивною основою подальшого розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мостепанюк А.В. Економічні механізми співпраці держави та бізнесу за умов ринкових перетворень / А.В. Мостепанюк // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 1(5) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2011_1/11mavyrp.pdf.
2. Жаліло Я.А. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / Я.А. Жаліло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/003.htm#a1>.
3. Народне господарство України у 1992 році. Статистичний щорічник. – К. : Техніка, 1993. – 348 с.
4. Хиршман А.О. Выход, голос и верность: реакция на упадок фирм, организаций и государств / А. О. Хиршман ; пер. с англ. – М. : Фонд Либеральная миссия ; Новое изд-во, 2009. – 153 с.
5. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – К.: ІЕП України, 2009. – 864 с.