

# §7 АСПЕКТЫ ПОЛИТИКИ

Мендэлос Е.И.

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В СТРАНАХ С «ОЛИГАРХИЧЕСКИМ КОРПОРАТИВИЗМОМ» (на примере Южной Кореи и Японии)

**Аннотация.** В статье приводится специфика основных моделей взаимодействия между государственным и частным секторами – плюралистической и неокорпоративистской. Также были рассмотрены основные характеристики «олигархического корпоративизма», сформировавшиеся в Южной Корее и Японии в XX веке, с учетом политических и культурных традиций. Обозначены особенности формирования института межсекторного партнерства в рассматриваемых странах с точки зрения внедрения англо-саксонского и европейско-континентального опыта реализации проектов и важность применения опыта Южной Кореи и Японии в становлении и развитии феномена ГЧП в Российской Федерации. В статье приводится анализ и обобщение основных форм взаимодействия государственного и частного секторов; указываются основополагающие компоненты рассматриваемых моделей сотрудничества. Используя сравнительно-исторический метод, приводится анализ становления института ГЧП в Южной Корее и Японии. В качестве основных выводов данной научной статьи можно отметить высокую роль государственного сектора в развитии проектов сотрудничества, подтверждение чему было обнаружено как в зарубежных, так и в отечественных исследованиях по рассматриваемой тематике. Кроме этого, подчеркнута необходимость более детального изучения позитивной политико-правовой конъюнктуры реализации ГЧП в Южной Корее и Японии с целью апробации данных результатов в российской политико-экономической системе, которая в свою очередь, также является объектом для пристального изучения в рамках выявления основных политико-институциональных факторов формирования потенциала проектов межсекторного сотрудничества.

**Ключевые слова:** государство, бизнес-структуры, государственно-частное партнерство, модели взаимодействия, плюралистическая модель, неокорпоративизм, квазикорпоративизм, межсекторное сотрудничество, чеболь, дзайбацу.

**Abstract.** *This article presents the specificity of the main models of interaction between the government and private sectors – pluralistic and neo-corporatist. The author also examines the key characteristics of the established in the XX century in South Korea and Japan “oligarchic corporatism”, considering the political and cultural traditions. The work highlights the peculiarities of formation of the institution of intersectoral partnership in the countries in question from the perspective of implementation of the Anglo-Saxon and European-continental experience of realization of the projects, as well as the importance of application of South Korean and Japanese experience in establishment and development of the public-private partnership phenomenon in the Russian Federation. The fundamental components of the reviewed models of cooperation are emphasized. Using the comparative-historical method, the author analyzes the establishment of the institution of public-private partnership in South Korea and Japan. The main conclusion consists in determination of the high role of public sector in development of the collaboration project, the confirmation of which was detected in the foreign and Russian studies on this matter. The author underlines the necessity for a more in-depth research of the positive political-legal conjuncture of implementation of the public-private partnership in South Korea and Japan for the purpose of approbation of the results in the Russian political-economic system, which in turn, is also an object of detailed examination within the framework of revelation of the main political-institutional factors of formation of potential of the projects of intersectoral cooperation.*

**Key words:** *quasi-corporations, neo-corporatism, pluralist model, models of interaction, public-private partnership, business-structures, state, intersectoral collaboration, chaebol, zaibatsu.*

**В** большинстве современных капиталистических государств одним из наиболее активных участников процесса формирования и реализации государственной политики в различных отраслях экономики является частный сектор. Уровень взаимодействия власти и бизнеса является одним из наиболее важных индикаторов состояния общества в целом, причем отношения между данными институциональными единицами напрямую влияют на характер власти, стиль и применяемые технологии управления. Для того, чтобы обеспечить стратегический альянс ресурсов бизнеса и государственного аппарата, необходимо наличие четко сформированной у представителей частного сектора взаимосвязи между общегосударственными и собственными интересами. Государство же в свою очередь, заинтересованное в построении определенных долгосрочных стратегий развития, вынуждено учитывать данное обстоятельство и способствовать формированию таких ценностных ориентиров, которые придали бы дальнейшим действиям властных структур одобрение в обществе.

Развитие эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса во всем мире

выступает одним из важнейших условий формирования эффективной экономической политики, повышения инвестиционной и инновационной активности, роста конкурентоспособности страны, а также развития производственной и социальной инфраструктуры.

Стоит отметить, что в современных реалиях многие стратегические цели государства требуют значительных ресурсов, обеспечить которые в одиночку оно не способно. Для оптимизации осуществления национальных и локальных проектов государства постепенно переходят к новым административным механизмам взаимодействия власти и бизнеса, что влечет за собой трансформацию понимания ряда государственных функций и обязанностей.

Эти тенденции находят своё отражение в том, что реальностью мировой экономической жизни в течение последних двух десятков лет стало активное распространение и развитие государственно-частного партнерства (ГЧП), как механизма правого взаимодействия власти и бизнеса для решения государственных задач.

В результате данного взаимодействия были сформулированы две основные модели отношений между государством и частными сектором, которые отличаются друг от друга разными

подходами к пониманию как организационной структуры, так и в целом роли субъектов в процессе взаимодействия – плюралистическая и неокорпоративистская модель.

**Плюралистическую модель взаимодействия государства и бизнеса**, сторонниками которой являются Р. Даль и Й. Шумпетер, основанную на признании существования множества групп интересов (экономических, политических, этнических и т.д.), отличает факт взаимозависимости властного и частного секторов, что исключает возможность формирования доминирующего положения какого-либо из субъектов данных отношений и предопределяет необходимость баланса конкурирующих групп интересов [1]. Отсутствие «альфы» в отношениях «бизнес-власть» приводит к ситуации институционального конфликта, которая характеризуется отсутствием четко выстроенной иерархии внутри бизнес-сообщества, что порождает конкуренцию за право оказывать влияние на государство. Рассматриваемая модель взаимодействия власти и бизнеса основывается на широкой трактовке частной сферы, что включает в себя не только функциональную обособленность и автономию участников, но и отсутствие необходимости использования услуг политического и экономического лобби в рамках политической системы.

Рассматривая **неокорпоративистскую модель сотрудничества**, стоит отметить, что для понятия «корпоративизм» не существует жестко закрепленной и признанной интерпретации, ввиду чего в качестве наиболее релевантных в рамках статьи трактовок данного термина предполагается использовать определения американского ученого А. Шмиттера и английского исследователя А. Каусона.

По мнению А. Шмиттера, «корпоративизм» стоит рассматривать с точки зрения «ограниченного числа принудительных, иерархически ранжированных и функционально дифференцированных групп интересов», которые «монополизуют представительство соответствующих сфер общественной жизни перед государством в обмен на контроль последнего за отбором их лидеров и его участие в определении их состава и формировании их требований» [2].

В свою очередь А. Каусон определяет данный феномен через «специфический социально-политический процесс, в ходе которого организации, представляющие агрегированные функциональные интересы, вступают во взаимодействие с органами государства в целях выработки и принятия политических решений и последующей их реализации» [3].

Анализируя представленные трактовки, можно сделать вывод, что в неокорпоративистской модели делается упор на монополизацию и агрегирование разнородной совокупности экономических и политических интересов в пределах крупных организаций, а главной особенностью указанной модели являются различные строго институционализированные и закрепленные правовые формы взаимодействия, которые ориентированы на формирование взаимовыгодных отношений между властью и бизнесом.

Феномен **«олигархического корпоративизма» или квазикорпоративизма** [4], как один из вариантов неокорпоративистской модели, сформировался в науке в свете рассмотрения вариантов взаимодействия государства и частного сектора в странах с переходным недемократическим политическим режимом. В частности, данный термин можно охарактеризовать как «форму навязывания другим (сообществу, обществу) эгоистических клановых интересов соперничающих политико-финансово-промышленно-медийных групп с использованием закулисного (нелегитимного) лоббирования и прямого подкупа чиновников, политических лидеров».

Своеобразной «площадкой» для возникновения и развития «олигархического корпоративизма» стала Южная Корея после 60-х годов XX века. В качестве главной причины для формирования условий квазикорпоративизма в стране стало создание специфичной экономической модели, ядром которой были т.н. «чеболи» – конгломераты, представляющие собой совокупность формально самостоятельных фирм, находящихся в собственности определенной семьи или клана. Стоит отметить, что ввиду исторических реалий, а именно довольно продолжительного периода зависимого поло-

жения корейских властей от Японии во время японско-китайской войны в 1937-1945 гг., сам термин «чеболь» является своеобразной интерпретацией понятия «дзайбацу», которые являлись крупнейшими промышленными корпорациями в Японии в XX веке.

Процессы формирования чеболей в Южной Корее были обусловлены не только политико-экономическими факторами в лице авторитарных правительств, сделавших упор на экономическое развитие страны, а не на ее демократизацию, но и традиционными культурными установками, среди которых стоит выделить клановость, систему жесткой иерархии, коллективизм (также интерпретируемый как «корпоративизм» [5]) и патернализм. Данные финансово-промышленные группы были созданы при непосредственном участии государства, которое сформулировало ряд принципиально важных условий их функционирования – политическая лояльность, участие в госпрограммах и содействие в рамках поддержания социальной стабильности в стране.

Говоря о специфичности данной модели взаимодействия, стоит уделить внимание тому факту, что «идеальная» модель межсекторного сотрудничества, включающая в себя государство, частный сектор и общественные организации, претерпела ряд изменений, в результате чего в Южной Корее наибольший вес получили государственные и бизнес-структуры, что воспринималось в обществе как «слипание политики и экономики» [6]. При этом стоит отметить, что любые решения, принимаемые ассоциациями бизнеса, через которые реализуются его интересы, находятся под юридическим контролем властных институтов, что оказывает существенное влияние на все происходящие в них процессы [7].

В условиях корейского квазикорпоративизма выработка стратегии дальнейшего развития сводится к переговорам в рамках государственных ведомств и комитетов, однако данное обстоятельство лишь способствует укреплению роли ассоциаций бизнеса – помимо информационной «подпитки», они предлагают различные стратегии развития, которые в дальнейшем ввиду заинтересованности госаппарата в сотрудниче-

стве принимают форму политических решений, определяющих основные направления в развитии и модернизации экономики.

К середине 90-х годов XX века институциональный потенциал чеболей, основывавшийся на постоянной государственной поддержке, стал главным дестабилизирующим фактором южнокорейской модели экономики. Кризисные явления 1997-98 гг. ускорили процесс реформирования крупных финансово-промышленных групп и перехода к т.н. «кейджиномике», предусматривающей разукрупнение чеболей и миниатюризацию их связей с государственным сектором.

В настоящее время модель южнокорейского сотрудничества государства и частного сектора представляет собой сочетание элементов квазикорпоративизма и плюралистической модели, которое получило название «демократического корпоративизма» [8], в качестве основных параметров которого можно выделить активно развивающиеся элементы гражданского общества (союзы предпринимателей, профсоюзы и т.п.) и популяризацию использования лоббистской деятельности для агрегирования и продвижения своих интересов.

Современное развитие Японии базируется на обширном опыте взаимодействия государственного и частного секторов. Конец XX века был отмечен чередой кризисных явлений [9], заставивших пересмотреть позиции правительства на многие вещи, в том числе и на государственное финансирование крупномасштабных проектов.

Стоит особо подчеркнуть тот факт, что существующая парадигма отношений между государством и частным сектором в Японии имеет свои неповторимые черты и особенности.

Политико-экономическая система Японии формировалась под влиянием множества историко-политических факторов, которые стали частью политической и правовой традиции Японии и в настоящее время являются политическими доминантами. Несмотря на тот факт, что некоторые из них тормозят развитие в стране прогрессивных идей, динамика политических процессов, протекающих в стране, остается достаточно высокой. Стоит заметить, что в понимании большинства японцев такие институты,

как государство, политическая власть, а также взаимоотношения между представителями государственной власти и общества составляют основополагающий базис.

Формирование японской модели ГЧП связано в первую очередь с заимствованием британского опыта реализации подобных проектов. Частная финансовая инициатива, популяризированная в Великобритании, была достаточно пристально изучена японскими учеными, и в результате была предложена национальная модель ГЧП, базирующаяся в рамках частного сектора на 4 наиболее влиятельных организациях, объединяющих частных предпринимателей – Федерации предпринимательских организаций («Никкэйрэн»), Ассоциации корпоративных руководителей («Кэйдай доюкай»), Федерации экономических организаций Японии («Кэйданрэн») и на Торгово-промышленной палате Японии (будучи общественной организацией, сконцентрировавшей в себе представителей крупного, среднего и малого бизнеса и оказывающей существенное влияние на внутреннюю политику страны путем предоставления рекомендаций по различного рода вопросам), а в рамках государственного сектора – на системе уполномоченных представляющих [10]. Несмотря на заимствование опыта Великобритании, существует принципиальное отличие между японской и классической ЧФИ моделями, состоящее в том, что частному сектору передается лишь функция управления объектом инфраструктуры и договоренность между государством и бизнесом приобретает не контрактную форму, а форму административного распоряжения.

Развитие институциональной системы ГЧП проектов в Японии следует также рассматривать через нормативно-правовую базу, которая представлена несколькими крупными законами (например, Закон «О частной финансовой инициативе» (1999 год), Закон «О реформе предоставления государственных услуг путем установления конкурентных торгов» № 51, принятый в 2006 году, Закон «О государственной собственности» № 73 от 1948 года и другие) и множеством НПА, регулирующих более специализированные области в сфере ГЧП – Закон о

бухгалтерском учёте (1947), Закон о государственной собственности (1948), Закон о строительных нормативах (1950), Закон о местном самоуправлении (1947), Закон о реформировании сферы общественных услуг путём внедрения конкуренции (2006) и др.

Японская специфика частного сектора, заключающаяся в наличии исторических форм кооперации (дзайбацу, кэйрэцу, «новые» кэйрэцу), как элемента монополизации рынка, внесла серьезные коррективы в развитие и распространение идеи ЧФИ. Традиционно объединение множества разнопрофильных фирм в единый многоотраслевой концерн – кэйрэцу, характерной чертой которых являются долговременность связей между фирмами-членами, позволяло крупнейшим акционерам – президентам компаний сохранять свою самостоятельность при использовании бенефиций от деятельности концерна. Объединение нескольких фирм внутри одного концерна, и фокусировка усилий на реализацию крупных инвестиционных проектов стали поводом для создания более крупной структуры, координирующей деятельность частного сектора.

Подводя итоги рассмотрению сформировавшихся в Южной Корее и Японии моделей государственно-частного партнерства в XX веке, стоит акцентировать внимание на основополагающих различиях – роли частного и государственного секторов и сформировавшихся по итогам внедрения англосаксонского опыта ГЧП специфических институтов, регулирующих межсекторное сотрудничество.

Стоит отметить, что детальное изучение специфики механизмов взаимодействия формирующихся институтов представительства интересов в Южной Корее и Японии в XX-XXI вв. является одной из первостепенных задач российского научного сообщества, которая позволит представителям государственных и бизнес-структур сформулировать оптимальные стратегии апробации позитивного опыта «чеболизации» и дзайбацу в рамках идеи создания территорий опережающего развития и других форм сотрудничества, которые смогут отразить специфику ГЧП в РФ.

## БИБЛИОГРАФИЯ

1. Перегудов С.П., Лапина Н.Ю., Семенов И.С. Группы интересов и российское государство. М., 1999. С. 34-35.
2. Политология: Учебное пособие / Под ред. Тургаева А.С., Хренова А.Е. СПб.: Питер, 2005. С. 223–226.
3. Taekyoon Kim. Variants of Corporatist Governance: Differences in the Korean and Japanese Approaches in Dealing with Labor. *Yale Journal of International Affairs*, 2008.
4. Асмолов К.В. Административная культура Южной Кореи // Проблемы теории и практики управления: Международный журнал, 2003. № 6. С. 37-44.
5. Eui-Young Kim. The Business Interest Associations and the Political Economy of Development in South Korea. A Paper for the IPSA Congress, Seoul, 1997.
6. Tat Yan Kong. Power alternation in South Korea // *Government and opposition*. L., 2000. Vol. 35. С. 376.
7. Yasuhiro Kamimura. Big Deal and Small Deal The New Corporatism in South Korea and Taiwan. The fifth EASP conference at the National Taiwan University, 2008
8. Sun Hak Tae. *The Political Economy of Democratic Consolidation*. – Seoul: Chonnam National University Press, 2002. С. 219.
9. Кухта П. Япония: кризис азиатской модели развития // LB.ua. [2012]. URL: [http://economics.lb.ua/business/2012/05/18/151645\\_yaponiya\\_krizis\\_aziatskoy\\_modeli.html](http://economics.lb.ua/business/2012/05/18/151645_yaponiya_krizis_aziatskoy_modeli.html)
10. Public Private Partnerships in Australia and Japan. Facilitating Private Sector Participation / Japan External Trade Organization (JETRO); Asia and Oceania Division, Overseas Research Department. Tokyo, 2010. С. 27.
11. Акопджанова М.О. Правовые перспективы развития государственно-частного партнерства как экономико-правовой формы взаимодействия государства и бизнеса // *Финансы и управление*. 2014. № 3. С. 23-30. DOI: 10.7256/2409-7802.2014.3.13672. URL: [http://www.e-notabene.ru/flc/article\\_13672.html](http://www.e-notabene.ru/flc/article_13672.html)
12. Агапов И.О. К вопросу о сущности государственно-частного партнерства // *Юридические исследования*. 2016. № 2. С. 70-77. DOI: 10.7256/2409-7136.2016.2.17719. URL: [http://www.e-notabene.ru/lr/article\\_17719.html](http://www.e-notabene.ru/lr/article_17719.html)

## REFERENCES (TRANSLITERATED)

1. Peregudov S.P., Lapina N.Yu., Semenenko I.S. Gruppy interesov i rossiiskoe gosudarstvo. M., 1999. S. 34-35.
2. Politologiya: Uchebnoe posobie / Pod red. Turgaeva A.S., Khrenova A.E. SPb.: Piter, 2005. S. 223–226.
3. Taekyoon Kim. Variants of Corporatist Governance: Differences in the Korean and Japanese Approaches in Dealing with Labor. *Yale Journal of International Affairs*, 2008.
4. Asmolv K.V. Administrativnaya kul'tura Yuzhnoi Korei // Problemy teorii i praktiki upravleniya: Mezhdunarodnyi zhurnal, 2003. № 6. S. 37-44.
5. Eui-Young Kim. The Business Interest Associations and the Political Economy of Development in South Korea. A Paper for the IPSA Congress, Seoul, 1997.
6. Tat Yan Kong. Power alternation in South Korea // *Government and opposition*. L., 2000. Vol. 35. S. 376.
7. Yasuhiro Kamimura. Big Deal and Small Deal The New Corporatism in South Korea and Taiwan. The fifth EASP conference at the National Taiwan University, 2008
8. Sun Hak Tae. *The Political Economy of Democratic Consolidation*. – Seoul: Chonnam National University Press, 2002. S. 219.
9. Kukhta P. Yaponiya: krizis aziatskoi modeli razvitiya // LB.ua. [2012]. URL: [http://economics.lb.ua/business/2012/05/18/151645\\_yaponiya\\_krizis\\_aziatskoy\\_modeli.html](http://economics.lb.ua/business/2012/05/18/151645_yaponiya_krizis_aziatskoy_modeli.html)
10. Public Private Partnerships in Australia and Japan. Facilitating Private Sector Participation / Japan External Trade Organization (JETRO); Asia and Oceania Division, Overseas Research Department. Tokyo, 2010. S. 27.
11. Akopdzhanova M.O. Pravovye perspektivy razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva kak ekonomiko-pravovoi formy vzaimodeistviya gosudarstva i biznesa // *Finansy i upravlenie*. 2014. № 3. С. 23-30. DOI: 10.7256/2409-7802.2014.3.13672. URL: [http://www.e-notabene.ru/flc/article\\_13672.html](http://www.e-notabene.ru/flc/article_13672.html)
12. Agapov I.O. K voprosu o sushchnosti gosudarstvenno-chastnogo partnerstva // *Yuridicheskie issledovaniya*. 2016. № 2. С. 70-77. DOI: 10.7256/2409-7136.2016.2.17719. URL: [http://www.e-notabene.ru/lr/article\\_17719.html](http://www.e-notabene.ru/lr/article_17719.html)