

Електронний журнал «Державне управління: удосконалення та розвиток» включено до переліку наукових фахових видань України з державного управління (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 1643 від 28.12.2019).

Спеціальність – 281.

Державне управління: удосконалення та розвиток. 2025. № 1.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2156.2025.1.16>

УДК 330:12

М. Р. Ковальський,

к. держ. упр., начальник управління забезпечення примусового виконання рішень в Житомирській області, Центральне міжрегіональне управління

Міністерства юстиції України

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3273-7985>

М. М. Негрич,

к. держ. упр., докторант,

Міжрегіональна академія управління персоналом,

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0002-4494-3759>

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ОСНОВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

M. Kovalskyi,

PhD in Public Administration,

Head of the Department for Enforcement of Decisions in Zhytomyr Region,

Central Interregional Department of the Ministry of Justice of Ukraine

M. Negrych,

PhD in Public Administration, Doctoral student,

Interregional Academy of Personnel Management

FORMATION OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS THE BASIS OF ITS DEVELOPMENT

Зазначено, що розглядаючи методологічні аспекти формування інституційного середовища державно-приватного партнерства, необхідно згадати про основний принцип інституційної економічної теорії – методологічний індивідуалізм. Відповідно до цього принципу всі соціально-економічні явища (отже, і державно-приватне партнерство), а також їх структуру та зміни, які зачіпають їх функціонування, можна пояснити з погляду взаємодії окремих індивідів, їх особистих цілей, інтересів, переваг та дій .

Координація та комунікація в рамках окремо взятої угоди про державно-приватне партнерство також здійснюється через взаємодію окремих індивідів, які представляють або підзвітну державі установу, або приватну організацію. З цього погляду державно-приватне партнерство може бути розглянуте як результат поведінки та взаємодії окремих індивідів у рамках соціально-економічної системи, сформованої під впливом цієї міжособистісної взаємодії. Цей підхід загалом цілком логічний, якщо згадати, як і організації державного сектора, і приватні компанії представлені окремими індивідами, й у рамках державно-приватного партнерства також взаємодіють окремі індивіди, які дії та поведінкові особливості формують окрему економічну систему.

У свою чергу проблеми координації та комунікації на індивідуальному рівні впливають на систему, її процеси та результати. Також необхідно враховувати, що окремі дії впливають не тільки на саму систему, а й на інституційне середовище цієї системи, а дійова особа в одній організації може впливати на дії інших осіб, які мають відношення до іншої організації. Таким чином, державно-приватне партнерство можна представити як систему, в якій окремі елементи та взаємозв'язки будуть сформовані на індивідуальному рівні, що впливають елементи та зв'язки суспільного рівня цієї системи. Такий підхід дозволяє уявити взаємодію між окремими індивідами – представниками держави та представниками приватного сектору, виділяючи основні фактори, які впливатимуть на окрему систему державно-приватного партнерства. Ця

сукупність факторів може бути представлена на основі узагальнення результатів різних досліджень факторів та умов формування інституційного середовища державно-приватного партнерства. У рамках такого узагальнення можна виділити кілька основних теоретичних концепцій, що формують методологічну основу для взаємодії держави та бізнесу в рамках державно-приватного партнерства: організаційні теорії, інституційна економічна теорія, теорії контрактів та ризику, теорія фінансів (ринку капіталу).

Результати різних інституційних та економічних концепцій дозволяють виявити ті фактори, які впливають на формування інституційного середовища державно-приватного партнерства. Так, традиційні організаційні теорії, з одного боку, наголошують на перевагах спеціалізації, які виникають в результаті поділу праці, з іншого боку, вказують на той факт, що витрати на координацію структурних підрозділів усередині організації, виділених у результаті спеціалізації, призводять до проблеми досягнення оптимального становища організації. У такому контексті можна говорити про внутрішній інституційний устрій державно-приватного партнерства, і тоді воно постає як система з оптимальною спеціалізацією (поділом праці) між державним та приватним партнерами.

It is noted that when considering the methodological aspects of the formation of the institutional environment of public-private partnership, it is necessary to recall the main principle of institutional economic theory - methodological individualism. According to this principle, all socio-economic phenomena (and therefore public-private partnership), as well as their structure and changes that affect their functioning, can be explained in terms of the interaction of individual individuals, their personal goals, interests, preferences and actions. Coordination and communication within the framework of a separate agreement on public-private partnership is also carried out through the interaction of individual individuals, who represent either an institution

accountable to the state or a private organization. From this point of view, public-private partnership can be considered as the result of the behavior and interaction of individual individuals within the framework of a socio-economic system formed under the influence of this interpersonal interaction. This approach is generally quite logical, if we recall how both public sector organizations and private companies are represented by individual individuals, and within the framework of a public-private partnership, individual individuals also interact, whose actions and behavioral features form a separate economic system.

In turn, problems of coordination and communication at the individual level affect the system, its processes and results. It is also necessary to take into account that individual actions affect not only the system itself, but also the institutional environment of this system, and an actor in one organization can influence the actions of other individuals related to another organization. Thus, a public-private partnership can be presented as a system in which individual elements and relationships will be formed at the individual level, which are influenced by the elements and relationships of the social level of this system. This approach allows us to imagine the interaction between individual individuals - representatives of the state and representatives of the private sector, highlighting the main factors that will influence a separate system of public-private partnership. This set of factors can be presented on the basis of a generalization of the results of various studies of the factors and conditions for the formation of the institutional environment of public-private partnership. Within the framework of such a generalization, several main theoretical concepts can be distinguished that form the methodological basis for the interaction of the state and business within the framework of public-private partnership: organizational theories, institutional economic theory, theories of contracts and risk, and the theory of finance (capital market).

The results of various institutional and economic concepts allow us to identify those factors that influence the formation of the institutional environment of public-private partnership. Thus, traditional organizational theories, on the one hand,

emphasize the advantages of specialization that arise as a result of the division of labor, on the other hand, point to the fact that the costs of coordinating structural units within the organization, allocated as a result of specialization, lead to the problem of achieving an optimal position. organizations. In this context, we can talk about the internal institutional structure of public-private partnership, and then it appears as a system with optimal specialization (division of labor) between public and private partners.

Ключові слова: *інституційне середовище, держава, комунікація, координація, державно-приватне партнерство.*

Keywords: *institutional environment, state, communication, coordination, public-private partnership.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

З визначення державно-приватного партнерства впливає інституційна природа цього явища. Так як в основі державно-приватного партнерства лежать договірні відносини, що формують їхню правову визначеність, держава в партнерстві з приватним сектором виступає як інститут. Взаємодії державного та приватного секторів властива контракція та суспільний характер, середовище для укладання контракту характеризується невизначеністю, на це партнерство впливають соціально-економічні фактори та в ньому присутні мережні взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Формування інституційного середовища та вплив на нього різних компонент надають суттєвий вплив на те, наскільки успішним буде досвід державно-приватного партнерства у заданій національній економіці. У численних дослідженнях, присвячених досвіду реалізації проектів державно-приватного партнерства в країнах, що розвиваються, доводиться, що інституційне середовище є визначальним фактором того, якими є роль і значення саме державно-приватного

партнерства у спільній взаємодії держави та приватного сектору [1].

Під інституційним середовищем державно-приватного партнерства у цьому дослідженні розуміється сукупність умов взаємодії державного та приватного секторів, сукупність вертикальних і горизонтальних зв'язків, які забезпечують дану взаємодію, і навіть сукупність інститутів, які забезпечують формування та реалізацію механізму державно-приватного партнерства. Сукупність вертикальних та горизонтальних зв'язків, які утворюють основу для взаємодії державного та приватного секторів, дозволяє робити висновок про мережевий характер цієї взаємодії. А сукупність інститутів для функціонування державно-приватного партнерства – це різноманітні організаційно-управлінські структури, що сприяють досягненню ефективного функціонування державно-приватного партнерства.

У дослідженнях, присвячених інституційному середовищу державно-приватного партнерства в Україні, прийнято вважати, що це середовище в нашій країні ще не сформовано повністю, що призводить до виникнення цілого ряду проблем та ризиків, які не дозволяють досягти необхідної ефективності в реалізації таких проектів в Україні. Саме інституційні рамки формують розрив між вже реалізованими проектами державно-приватного партнерства в нашій країні та тими проектами, які пропонується реалізувати, що призводить до незадоволеності вже заявлених значних потреб у проектах державно-приватного партнерства.

Огляд міжнародних досліджень поширеності державно-приватного партнерства також показує недостатність його масштабів на практиці у більшості країн, що розвиваються, незважаючи на очевидні переваги його використання у виробництві та розподілі суспільних благ [1, 2]. На думку авторів цих досліджень, причина такого становища полягає у недостатній вивченості факторів, що впливають на формування інституційного середовища державно-приватного партнерства у цих країнах. Тим часом для багатьох таких країн головною метою їх макроекономік є, перш за все, прискорення темпів економічного зростання та

подолання бідності та нерівності у розподілі доходів у суспільстві. Тому завдання мобілізація фінансових ресурсів у таких умовах виходить на перший план, а державно-приватне партнерство стає одним із найпотужніших механізмів такої мобілізації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Розробити теоретичні та практичні підходи до формування інституційного середовища державно-приватного партнерства як основи його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вивчення міжнародного досвіду демонструє, що чільну роль в інституційному середовищі для ефективного функціонування державно-приватного партнерства відіграють інститути державного управління. Світова практика дозволяє виділити дві основні моделі побудови систем ефективного державного управління в рамках інституційного середовища державно-приватного партнерства: 1) формування спеціалізованих органів управління державно-приватним партнерством як на національному, так і субнаціональному рівнях; 2) управління державно-приватним партнерством у межах загальної системи державного управління без виділення окремих спеціалізованих органів. Дослідження міжнародного досвіду формування інституційної структури державно-приватного партнерства для країн, в яких є інституційні бар'єри, що знижують ефективність державно-приватного партнерства, доводять, що для цих країн актуальна і необхідна перша модель [1]. Це пов'язано з тим, що в таких економіках потенціал приватного сектору розглядається як такий, що має постійну тенденцію до зростання, тому держава має поставити перед собою окреме завдання формування ефективного інституційного механізму, що забезпечує планування, визначення пріоритетів, оптимізацію та використання зростаючого потенціалу приватного сектору з метою прискорення економічного зростання країни.

Для того, щоб державно-приватне партнерство стало дієвим інструментом

підвищення ефективності виробництва та якості надання суспільних благ, державний сектор має:

- 1) коректно ідентифікувати життєздатні проекти державно-приватного партнерства, які мають достатню інвестиційну привабливість;
- 2) упорядковувати контрактні відносини з метою підтримки адекватного ціноутворення та розподілу ризиків;
- 3) створювати прозорі та достатні для державного-приватного партнерства податкові умови та стандарти податкової та бухгалтерської звітності;
- 4) формувати правову та нормативну базу для функціонування механізму державно-приватного партнерства, а також розробити та впровадити систему моніторингу за реалізацією проектів державно-приватного партнерства.

Ці чотири завдання держави відповідають чотирьом основним компонентам інституційного середовища державно-приватного партнерства (відбір та реалізація проектів, ціноутворення та ризику, правила податкового обліку та звітності, нормативне, регуляторне та моніторингове середовище). Інституційне середовище, що містить ці чотири компоненти, забезпечує економіку, в якій застосовується державно-приватне партнерство, чотирма взаємопов'язаними можливостями, та дозволяє сформулювати основну роль державно-приватного партнерства – забезпечення підвищення якості та адекватної ціни на дане суспільне благо для населення, а не просто визначити його як із способів позабюджетного фінансування виробництва та розподілу суспільних благ. До таких можливостей також належать можливості вимірювання ефективності проекту та сприяння сумлінному управлінню в адмініструванні державно-приватного партнерства, що ґрунтуються на достовірному аналізі витрат та вигод при відборі та реалізації проекту, на виборі оптимального співвідношення у розподілі ризиків, а також на забезпеченні прозорості фінансових результатів.

Сприятливе нормативно-правове середовище забезпечує адекватне конкурентне середовище. І якщо специфікою національної економіки є наявність

природних монополій у відповідних сферах, то в такому разі проекти державно-приватного партнерства потребують додаткового зовнішнього регулювання, яке має бути вбудоване у його інституційне середовище. У таких випадках необхідні незалежні та професійні регулюючі органи для нагляду та моніторингу реалізації проектів державно-приватного партнерства [3].

Іншими словами, державний сектор відповідальний за формування інституційного середовища, яке дозволить здійснювати організацію, управління, моніторинг та оцінку проектів державно-приватного партнерства. Здається, що вивчення інституційного середовища державно-приватного партнерства відіграє важливу роль для вдосконалення системи управління ним, оскільки саме формування такого середовища передбачає розробку економічних важелів та стимулів, що створюють благодатний ґрунт для розвитку державно-приватного партнерства у конкретній економічній системі.

Дослідження ролі держави у формуванні інституційного середовища державно-приватного партнерства в основному є різними спробами виявлення факторів, що формуються державою та сприяють вибору державно-приватного партнерства як форми взаємодії державного та приватного секторів для виробництва та розподілу суспільних благ. Так, у дослідженні В. Лі та співавторів, на прикладі однієї з найбільш успішних країн у досвіді застосування державно-приватного партнерства Великобританії, показано, що головними такими факторами є: переклад ризиків на приватного партнера; можливості вирішення проблеми бюджетних обмежень громадського сектора; впровадження системи безрегресного фінансування або фінансування з обмеженим регресом [4]. Аналогічне дослідження проводилося для Гонконгу та Австралії. У першому випадку суспільство очікувало від держави застосування комплексних рішень у державно-приватному партнерстві, сприяння творчим та новаторським підходам, а також, як і у Великій Британії, вирішення проблеми бюджетних обмежень громадського сектора. В Австралії перші два фактори аналогічні тим, що були

виявлені для Гонконгу, а третій – формування можливостей для економії часу при реалізації проекту державно-приватного партнерства [5]. Всі подібні дослідження, таким чином, доводять, що для успішного досвіду реалізації державно-приватного партнерства важливими є не лише його сутність та характеристики, а й інституційні умови, що формують середовище для його реалізації.

Дослідження для країн, що розвиваються, показують, що найбільш важливими факторами формування інституційного середовища, за яке відповідальна держава включає наступний перелік:

- державна підтримка у наданні гарантій приватному сектору у рамках реалізації проекту державно-приватного партнерства [1, 5];
- державна підтримка при наданні кредиту [5];
- податкові пільги [5];
- наявність спеціалізованого державного агентства, відповідального за реалізацію проектів державно-приватного партнерства [1, 6];
- готовність держави поділити ризики [6];
- наявність спеціальної нормативної бази, яка забезпечує правове регулювання механізму державно-приватного партнерства [1].

У переважній кількості країн інтегрування бізнесу у традиційні держави галузі з урахуванням державно-приватного партнерства складає основи спеціальної нормативної правової бази. Однак серед економічно розвинених країн існують такі, які взагалі не мають єдиного закону чи зведення нормативних правових актів про державно-приватне партнерство (наприклад, Великобританія, Нідерланди, США, Канада, Китай). Тим не менш, вони мають розширений спектр диспозитивних норм права (тобто норм, що надають суб'єктам права можливість самостійно визначати обсяг та характер своїх прав та обов'язків), що дозволяють ефективно реалізовувати проекти державно-приватного партнерства. Більше того, у Великій Британії на засадах державно-приватного партнерства реалізується близько 15 % контрактів між бізнесом та державою.

У розвинених країнах вважається, що основу інституційного середовища державно-приватного партнерства становлять зусилля державного сектора, створені задля створення умов розвитку державно-приватного партнерства. Ці зусилля повинні супроводжуватися формуванням експертної спільноти, яка формує інформаційний простір державно-приватного партнерства, який давав би загальні уявлення про його суть, форми, механізми, принципи, моделі фінансування, економічні умови тощо. Крім того, важливу роль у успішному досвіді формування інституційного середовища державно-приватного партнерства також відіграють інститути громадянського суспільства. Саме такий підхід дозволяє виробити достатню та необхідну нормативно-правову базу для ефективного функціонування державно-приватного партнерства.

Розглядаючи методологічні аспекти формування інституційного середовища державно-приватного партнерства, необхідно згадати про основний принцип інституційної економічної теорії – методологічний індивідуалізм. Відповідно до цього принципу всі соціально-економічні явища (отже, і державно-приватне партнерство), а також їх структуру та зміни, які зачіпають їх функціонування, можна пояснити з погляду взаємодії окремих індивідів, їх особистих цілей, інтересів, переваг та дій .

Координація та комунікація в рамках окремо взятої угоди про державно-приватне партнерство також здійснюється через взаємодію окремих індивідів, які представляють або підзвітну державі установу, або приватну організацію. З цього погляду державно-приватне партнерство може бути розглянуте як результат поведінки та взаємодії окремих індивідів у рамках соціально-економічної системи, сформованої під впливом цієї міжособистісної взаємодії. Цей підхід загалом цілком логічний, якщо згадати, як і організації державного сектора, і приватні компанії представлені окремими індивідами, й у рамках державно-приватного партнерства також взаємодіють окремі індивіди, які дії та поведінкові особливості формують окрему економічну систему.

У свою чергу проблеми координації та комунікації на індивідуальному рівні впливають на систему, її процеси та результати. Також необхідно враховувати, що окремі дії впливають не тільки на саму систему, а й на інституційне середовище цієї системи, а дійова особа в одній організації може впливати на дії інших осіб, які мають відношення до іншої організації. Таким чином, державно-приватне партнерство можна представити як систему, в якій окремі елементи та взаємозв'язки будуть сформовані на індивідуальному рівні, що впливають елементи та зв'язки суспільного рівня цієї системи. Такий підхід дозволяє уявити взаємодію між окремими індивідами – представниками держави та представниками приватного сектору, виділяючи основні фактори, які впливатимуть на окрему систему державно-приватного партнерства. Ця сукупність факторів може бути представлена на основі узагальнення результатів різних досліджень факторів та умов формування інституційного середовища державно-приватного партнерства. У рамках такого узагальнення можна виділити кілька основних теоретичних концепцій, що формують методологічну основу для взаємодії держави та бізнесу в рамках державно-приватного партнерства: організаційні теорії, інституційна економічна теорія, теорії контрактів та ризику, теорія фінансів (ринку капіталу).

Результати різних інституційних та економічних концепцій дозволяють виявити ті фактори, які впливають на формування інституційного середовища державно-приватного партнерства. Так, традиційні організаційні теорії, з одного боку, наголошують на перевагах спеціалізації, які виникають в результаті поділу праці, з іншого боку, вказують на той факт, що витрати на координацію структурних підрозділів усередині організації, виділених у результаті спеціалізації, призводять до проблеми досягнення оптимального становища організації. У такому контексті можна говорити про внутрішній інституційний устрій державно-приватного партнерства, і тоді воно постає як система з оптимальною спеціалізацією (поділом праці) між державним та приватним

партнерами.

У рамках інституційної економічної теорії концепції принципал-агента та транзакційних витрат встановлюють як основу координації між представниками держави та приватної фірми довіру, яка замінює контроль. Довіра дозволяє знизити транзакційні витрати, що робить державно-приватне партнерство ефективнішим. Довіра також важлива і з погляду теорії контрактів, оскільки неповні контракти вимагають повторних переговорів, що зумовлює зростання транзакційних витрат. Це означає, що з оцінки ефективності проектів державно-приватного партнерства необхідно враховувати як виробничі витрати, а й транзакційні витрати.

Ще одне важливе питання в рамках інституційного підходу – це опортуністична поведінка у взаємодії представників держави та приватного сектору у рамках угоди про державно-приватне партнерство. Опортунізм у цьому випадку призводить до неефективного розподілу ресурсів та появи так званих «витрат взаємодії» у державно-приватному партнерстві.

Теорії контракту та ризику виходять з того, що державно-приватне партнерство завжди супроводжується значною кількістю зацікавлених сторін, роль кожної з яких є досить важливою, але у всіх цих сторін різні інтереси та цілі, які визначають роль кожної сторони у реалізації проекту державно-приватного партнерства (таблиця 1). Тому в процесі формування проекту державно-приватного партнерства необхідно безліч комунікацій, які дозволять узгодити інтереси та розставити пріоритети з метою зацікавлених сторін, щоб досягти узгодження єдиної мети конкретного державно-приватного партнерства.

Таблиця 1. Ролі різних зацікавлених сторін у державно-приватному партнерстві

Зацікавлена сторона	Роль
Чиновники, відповідальні за прийняття рішень	<ul style="list-style-type: none"> • встановлює цілі, виділяє пріоритети державно-приватного партнерства, здійснює комунікацію з іншими заінтересованими особами; • узгоджує критерії ухвалення рішень для державно-приватного партнерства; • узгоджує різні варіанти розвитку державно-приватного партнерства та нормативні та регуляторні рамки;
Менеджери та персонал приватних фірм	<ul style="list-style-type: none"> • виявляє потреби та цілі фірми; • забезпечує фірми даними; • аналізує коректність формування фінансової та податкової звітності; • ідентифікує конкурентоспроможність підприємства; • оцінює компетентнісний рівень менеджерів;
Споживачі	<ul style="list-style-type: none"> • виявляють здатність та готовність до комунікації, оплачувати споживання суспільного блага; • визначають пріоритети, рівень та якість наданих суспільних благ; • ідентифікують сильні та слабкі сторони у наданні послуг;
Інвестори	<ul style="list-style-type: none"> • забезпечують зворотний зв'язок щодо реалізації державно-приватного партнерства; • дотримуються правил і норм у реалізації проекту державно-приватного партнерства; • відповідають на запити менеджерів фірми;
Експерти з стратегічних питань	<ul style="list-style-type: none"> • забезпечують об'єктивну оцінку у реалізації проекту державно-приватного партнерства; • переглядають існуюче середовище та пропонують напрями реформування; • покращують взаємодію між зацікавленими особами

Державно-приватне партнерство має враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін та реагувати на виклики зовнішнього середовища. Концепція Фрімена припускає, що середовище включає групи осіб та окремих індивідуумів, які можуть впливати на організацію або знаходяться під її впливом. Для державно-приватного партнерства зовнішнє середовище, інтерпретоване у контексті концепції Фрімена, формує ризики. Наприклад, нестабільний уряд, відсутність політичної підтримки, дефіцит попиту та сильне конкурентне середовище можуть

призвести до серйозних проблем у реалізації проекту державно-приватного партнерства.

Значна кількість зацікавлених сторін із різними цілями та інтересами призводить до необхідності появи складних проектних умов, розробки особливих правил фінансування проектів, часто додаткової документації. У зв'язку з цим особлива увага приділяється впливу ризиків в управлінні державно-приватним партнерством. Вважається, що абсолютно всі проекти державно-приватного партнерства супроводжуються ризиками, тому для систематичного виявлення, аналізу та реагування на ризики необхідне управління ризиками протягом усієї тривалості проекту.

У контексті нашого дослідження контракт передбачає будь-яку угоду між державним та приватним сектором, яка призводить до виникнення адміністративно-правових відносин між ними. У такому розумінні контракт сам собою є чинником виникнення ризику.

Неповнота контрактів у рамках державно-приватного партнерства (наприклад, тому що майбутні умови інституційного середовища можуть змінитися і не є цілком передбачуваними) призводять також до відсутності чіткої специфікації прав власності. У переговорному процесі під час укладання договору рамках державно-приватного партнерства може бути недостатня узгодженість процесу, що призведе до виникнення транзакційних витрат, і навіть може знизити ефективність контракту через їх появи. Транзакційні витрати можуть також виникати через асиметричних потоків інформації.

Проблемі асиметрії інформації, але вже у відносинах між партнерами, приділяє також увагу і теорія принципал-агенту. Договірні відносини у межах державно-приватного партнерства можна як варіант взаємовідносин між принципалом і агентом. Державний партнер ставить завдання перед приватним виробити та розподілити якесь суспільне благо, і таким чином діє як принципал. А приватна компанія, яка виконує замовлення державного партнера – це агент.

Асиметрія інформації, що виникає в подібній ситуації, між принципалом і агентом призводить до традиційних наслідків, який зазвичай дає аналіз моделі принципал-агента: асиметрія інформації, що має приховані характеристики і може призвести до несприятливого відбору, а також приховані дії і прихована інформація, що тягнуть за собою моральний ризик. Інакше кажучи, модель принципала-агента свідчить про високу ймовірність опортуністичного поведінки у державно-приватному партнерстві. З позицій цього підходу асиметричність інформації необхідно враховувати в процесі взаємодії державного та приватного секторів, під час укладання договору в рамках державно-приватного партнерства, визначаючи при цьому відповідні стимули та контролюючи агента відповідно до їх проявів.

Ще один важливий концептуальний підхід до дослідження формування інституційного середовища державно-приватного партнерства пропонує теорія залежності організації від ресурсів, оскільки вона описує вплив зовнішніх ресурсів на стратегію та поведінку організації. Стосовно державно-приватного партнерства ця теорія має особливу актуальність, оскільки залучення зовнішніх ресурсів має йому особливе значення, ще, цей підхід також дозволяє ідентифікувати ресурсний ризик. Доступ до певних ресурсів може збільшити владу одного партнера над іншим, призводячи до ще більшого асиметричного розподілу ролей у державно-приватному партнерстві, але також цей доступ може зменшити невизначеність зовнішнього середовища та залежність від зовнішніх ресурсів.

Таким чином, фактори ризику відіграють важливу роль у формуванні інституційного середовища державно-приватного партнерства та є взаємопов'язаними. Контрактні ризики через неповні контракти займають ключову позицію щодо ідентифікації ризиків державно-приватного партнерства. Але при цьому контракти ж і є одним з головних рішень проблеми зниження всіх інших ризиків, оскільки дизайн контракту зазвичай передбачає, що в ньому зафіксовано принципи фінансового управління проектом, формування бюджетної звітності, особливості навчання персоналу, докладні графіки робіт, контрольні

дати або терміни.

Контракти можуть сприяти узгодженню загальних цілей проекту, визначати стратегію їх досягнення, також можуть визначати відповідальні за прийняття рішень.

Дійсно взаємовідносини (комунікація та довіра) також відіграють важливу роль в успіху реалізації проекту державно-приватного партнерства. Видається, що реалістичним є підхід, що ґрунтується на необхідності доповнення контрактних відносин координацією взаємовідносин між партнерами, що особливо актуально для державно-приватного партнерства з високим ступенем невизначеності та асиметричною інформацією.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Таким чином, державно-приватне партнерство можна описати з різних теоретичних підходів. З одного боку, стверджується, що механізми державно-приватного партнерства супроводжуються проблемою неповних контрактів, з іншого боку теорія агентських відносин фокусується на інформаційній асиметрії між партнерами. Підсумовуючи, можна сказати, що інституційна економічна теорія не дає чіткої відповіді на питання про ефективність державно-приватного партнерства. Виробництво та розподіл суспільних благ через державно-приватне партнерство є ефективним лише за певних обставин, які формують його інституційне середовище. Інституційні перетворення у конкретній національній економіці впливають на характер взаємодії держави та приватного сектора. Інституційні механізми взаємодії зацікавлених сторін мають створювати потенціал для формування не лише нормативно-правової основи для реалізації державно-приватного партнерства, а й механізми контролю та моніторингу з боку державного сектора. У зв'язку з цим виникає питання формування оптимального співвідношення різних компонентів інституційного середовища державно-приватного партнерства та його ефективності в цілому. На державному секторі лежить відповідальна задача пошуку збалансованого механізму координації

взаємовідносин між заінтересованими сторонами державно-приватного партнерства за допомогою формування належного інституційного середовища, спрямованого на забезпечення як експертної оцінки, так і досягнення ефективності проектів, націлених на виробництво та розподіл суспільних благ. Особливості формування інституційного середовища створюють умови для розвитку різних форм та моделей державно-приватного партнерства.

Література

1. Beyene T.T. Policy, Legal, and Institutional Frameworks for PPP Implementation in Development Process: Stakeholders' Perspective. *China-USA Business Review*. 2015. Vol. 14. No 3. P. 143 – 158.
2. Teshome T. Factors for implementing public-private partnership (PPP) in the development process: Stakeholders' perspective from Ethiopia. *International Journal of Science and Research*. 2014. Vol. 3. P. 792-799.
3. Sarma E.A. Public-Private Partnership: New 'Reform' Mantra. *Economic and Political Weekly*. 2006. Vol. 41. No. 48. P. 4956-4958.
4. Li B., Akintoye A., Edwards P. J., Hardcastle C. Perceptions of positive and negative factors influencing the attractiveness of PPP/PFI procurement for construction projects in the UK: Findings from a questionnaire survey. *Engineering, Construction and Architectural Management*. 2005. Vol. 12. P. 125-148.
5. Cheung E., Chan A. P. C., Kajewski S. L. Reasons for implementing public private partnership projects: Perspectives from Hong Kong, Australian, and British practitioners. *Journal of Property Investment and Finance*. 2009. Vol. 27. P. 81-95.
6. Qiao L., Wang S. Q., Tiong R. L., Chan T. S. Framework for critical success factors of BOT projects in China. *Journal of Project Finance*. 2001. Vol. 7. P. 53-61.

References

1. Beyene, T.T. (2015), “Policy, Legal, and Institutional Frameworks for PPP Implementation in Development Process: Stakeholders’ Perspective”, *China-USA Business Review*, Vol. 14, No 3, pp. 143 – 158.
2. Teshome, T. (2014), “Factors for implementing public-private partnership (PPP) in the development process: Stakeholders’ perspective from Ethiopia”, *International Journal of Science and Research*, Vol. 3, pp. 792-799.
3. Sarma, E.A. (2006), “Public-Private Partnership: New 'Reform' Mantra”, *Economic and Political Weekly*, Vol. 41, No. 48, pp. 4956-4958.
4. Li, B., Akintoye, A., Edwards, P. J. and Hardcastle, C. (2005), “Perceptions of positive and negative factors influencing the attractiveness of PPP/PFI procurement for construction projects in the UK: Findings from a questionnaire survey”, *Engineering, Construction and Architectural Management*, Vol. 12, pp. 125-148.
5. Cheung, E., Chan, A. P. C. and Kajewski, S. L. (2009), “Reasons for implementing public private partnership projects: Perspectives from Hong Kong, Australian, and British practitioners”, *Journal of Property Investment and Finance*, Vol. 27, pp. 81-95.
6. Qiao, L., Wang, S. Q., Tiong, R. L. and Chan, T. S. (2001), “Framework for critical success factors of BOT projects in China”, *Journal of Project Finance*, Vol. 7, pp. 53-61.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2025 р.