

Тематична рубрика: **Гроші, фінанси і кредит**

УДК 336.13:336.64

Шулюк Б. С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

Shuliuk Bohdana

Ternopil National Economic University

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ІНСТИТУЦІЙНИЙ
ПІДХІД**

**PECULIARITIES OF FORMATION OF FINANCIAL MECHANISM OF
STATE-PRIVATE PARTNERSHIP: INSTITUTIONAL APPROACH**

У статті розглянуто основні концепції розвитку інституційного підходу, предметом вивчення яких є здебільшого інституційне середовище – фундаментальні політичні, соціальні та юридичні правила здійснення процесів виробництва та обміну. Обґрунтовано інституційну природу фінансового механізму державно-приватного партнерства, оскільки йому притаманні такі ознаки, як: правова визначеність відносин, участь держави як інституту, соціально-економічні фактори впливу, інституційні принципи та невизначеність середовища функціонування механізму. Відповідно до інституційного підходу здійснено розподіл структури згаданого механізму на мікрорівень (внутрішнє середовище), галузевий рівень (локальне середовище) та макрорівень (зовнішнє середовище). Зроблено висновок про те, що поєднання формальних та неформальних складових на кожному рівні дає змогу створити сприятливе інституційне середовище для ефективного функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства, визначати стратегічні вектори його розвитку та досягати поставлених цілей.

Ключові слова: фінансовий механізм, державно-приватне партнерство, інституційний підхід, внутрішнє, локальне та зовнішнє середовище, формальні й неформальні складові.

В статье рассмотрены основные концепции развития институционального подхода, предметом изучения которых является институциональная среда – фундаментальные политические, социальные и юридические правила осуществления процессов производства и обмена. Обоснованно институциональную природу финансового механизма государственно-частного партнерства, поскольку ему присущи такие признаки, как: правовая определенность отношений, участие государства как института, социально-экономические факторы влияния, институциональные принципы и неопределенность среды функционирования механизма. Согласно институционального подхода осуществлено распределение структуры упомянутого механизма на микроуровень (внутренняя среда), отраслевой уровень (локальная среда) и макроуровень (внешняя среда). Сделан вывод о том, что сочетание формальных и неформальных составляющих на каждом уровне позволяет создать благоприятную институциональную среду для эффективного функционирования финансового механизма государственно-частного партнерства, определять стратегические векторы его развития и достигать поставленных целей.

Ключевые слова: финансовый механизм, государственно-частное партнерство, институциональный подход, внутренняя, локальная и внешняя среда, формальные и неформальные составляющие.

The article outlines the necessity of applying an institutional approach to the formation of a financial mechanism of public-private partnership, which will enable to comprehensively reveal the system of economic relations between partners, a set of established rules and the procedure for their regulation, coordination and control with a view to transition of the domestic economy to an

innovative model of development. The main conceptions of the formation of an institutional approach, the subject of study of which is, for the most part, the institutional environment – the fundamental political, social and legal rules for the implementation of production and exchange processes. The institutional nature of the financial mechanism of public-private partnership is substantiated, since it has the following characteristics: legal certainty of relations, participation of the state as an institution, socio-economic factors of influence, institutional principles and uncertainty of the mechanism's functioning environment. According to the institutional approach, it was found that the mentioned mechanism is a set of formal and informal norms and rules governing the joint activity of public authorities and business structures, which coordinates the economic, financial, social interests of the parties and satisfies the needs of society. Thus, the division of the structure of the mechanism into the micro level (internal environment), the industry level (local environment) and the macro level (external environment). It is noted that such a division involves the existence of a system of formal and informal norms and rules that are external to the financial mechanism of public-private partnership, that is, it does not depend on its functioning, as well as interests, to achieve which activities and interaction of economic actors is carried out. At the same time, there is an internal environment of the investigated mechanism, characterized by the interaction of formal and informal components and the system of interests of individuals formed by the partners of the partnership. It is concluded that the combination of formal and informal components at each level enables to create a favorable institutional environment for the effective functioning of the financial mechanism of public-private partnership, to determine the strategic vectors of its development and to achieve the set goals.

Key words: financial mechanism, public-private partnership, institutional approach, internal, local and external environment, formal and informal components.

Постановка проблеми. Взаємодія держави і підприємницького сектора набула важливого значення в умовах соціально-економічних перетворень України. Однак недостатньо вивчені питання стосовно формування фінансового механізму державно-приватного партнерства, використання новітніх форм, методів та інструментів у його структурі. Зазначені проблеми можна вирішити завдяки застосуванню інституційного підходу, що дасть змогу комплексно розкрити систему економічних відносин між партнерами, сукупність встановлених правил і порядок їх регулювання, координації та контролю з метою переходу вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади особливостей формування інституційного середовища, функціонування формальних і неформальних інститутів досліджували у своїх працях такі вчені, як: А. Алчіан, В. Берлі, Дж. Б'юкенен, О. Вільямсон, Г. Демзец, Р. Коуз, Г. Мінз, Д. Норт, М. Олсон, Е. Остром, Г. Таллок, Е. Шоттер. Проте в науковій літературі недостатньо вивчені питання стосовно використання інституційного підходу при побудові партнерських відносин держави і бізнесу.

Метою дослідження є дослідження концептуальних аспектів розвитку інституційного підходу, а також необхідності його застосування в процесі формування фінансового механізму державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зростання кількості досліджень в сфері інституційного підходу сприяло тому, що у зарубіжній літературі склалося дві концепції до розуміння його сутності. Загалом у концепціях предметом вивчення є інституційне середовище, тобто фундаментальні політичні, соціальні та юридичні правила, в межах яких здійснюються процеси виробництва та обміну.

Представники першої групи концепцій (Д. Норт, Е. Остром, Е. Шоттер) розкривають сутність поняття «інститут». Д. Норт розглядав інститут як невід'ємний елемент економічної системи, стверджуючи: «... не існує інших

рішень, крім використання інституціональних механізмів, задля встановлення правил гри і забезпечення їх виконання певною організацією» [1, с. 6-7]. На думку вченого, наявність інституцій дає змогу суб'єктам економічних відносин взаємодіяти за певними правилами, які поділяються на:

- а) неформальні (традиції, звичаї, соціальні умови),
- б) формальні (конституції, закони, судові прецеденти, законодавчі акти),
- в) механізми примусу, що забезпечують дотримання правил (силові структури, громадська думка тощо) [2].

Формальні правила та їх захисні механізми встановлюються, регулюються та контролюються державою, тому є обов'язковими до виконання. Їх легше описати, аніж неформальні правила, що вибудовують і за якими взаємодіють люди. Незважаючи на неможливість здійснення точного аналізу й оцінки неформальних правил, в економічному житті суспільства вони є значимими.

Відтак одні науковці розуміють під інститутом перелік усталених правил і норм взаємодії між суб'єктами економічних відносин [2; 3]; інші – трактують як рівновагу, що складається з сукупності стратегій взаємодій індивідів [4]. При цьому Дж. Б'юкенен, М. Олсон, Г. Таллок виділяють інститути, що діють в публічній сфері (вивчає теорія суспільного вибору), а А. Алчіан, Г. Демзец, Р. Коуз акцентують увагу на інститутах, що діють в приватній сфері (теорія прав власності).

Автори іншої групи концепцій висвітлюють особливості організації інститутів, що створюються індивідами на контрактній основі. Базові ідеї зазначеної форми інститутів відображені у теорії агентських відносин, засновниками якої стали В. Берлі і Г. Мінз [5], сформувавши її положення ще в 30-х роках ХХ ст. Вчені розглянули теорію «принципал-агента». Принципал (поручитель) – суб'єкт, який встановлює правила ведення фінансово-господарської діяльності, правові та соціально-економічні норми, певні обмеження для агента (довіреної особи). Останній зобов'язаний

дотримуватися встановлених правил та норм, зберігаючи субординацію з принципалом. Таким чином, зазначена теорія спрямована на регулювання поведінки суб'єктів економічних відносин в процесі ведення господарської діяльності, формування, розподілу та використання фінансових потоків. Це стосується взаємодій держави з підприємцями та населенням, роботодавців з працівниками тощо.

Інша, так звана «теорія трансакційних витрат», яка вивчає дії фінансових механізмів економічних організацій, спирається на ідеї Р. Коуза [6]. У них акцентується увага на фінансових відносинах, що виникають не на стадії укладання, а на стадії виконання контрактів, а також на вимірюванні здійснених витрат в процесі кожної трансакції. Визначальне місце в теорії займають спеціальні механізми (координаційні структури), які використовуються для регулювання поведінки учасників контрактних відносин, вирішення фінансових суперечок, швидкої адаптації діяльності суб'єктів господарської діяльності до зміни соціально-економічних умов. На думку О. Вільямсона, кожному виду економічних операцій відповідає особливий тип регулятивних структур, який забезпечує їх виконання з найменшими трансакційними витратами [7].

Науковці вважають, якщо трансакційні витрати є значними, неефективні інститути варто замінити ефективнішими, що дасть змогу забезпечити економію коштів. Проте неефективні інститути можуть існувати тисячоліттями та не завжди замінюються новими, прогресивнішими. Як стверджує Д. Норт головною причиною є дія трьох головних чинників [2]:

- зацікавленість держави в збереженні таких інститутів, що спричинено переважанням видаткової частини бюджету над дохідною;
- їх підтримка потужними групами суспільства із особистими інтересами;
- розвиток суспільства за єдино обраним інституційним механізмом, адже нові, ефективніші «правила гри» можуть залишатися поза увагою, тому що, на відміну від давно діючих інститутів, їх введення вимагає значних початкових вкладень.

Все це зумовлює функціонування застарілої інституційної системи, в якій розвивається суспільство. Такі інститути створюють умови, в яких важко жити та складно побудувати нову траєкторію руху. Тому актуальним є дотримання співвідношення ефективних і менш ефективних інститутів, що дасть змогу забезпечити сталий соціально-економічний розвиток.

Фінансовий механізм державно-приватного партнерства (далі – ДПП) має інституційну природу, оскільки йому притаманні такі основні ознаки: правова визначеність відносин, участь держави як інституту, інституційні принципи функціонування механізму, невизначеність середовища, в якій відбувається укладення угоди, громадський характер взаємин, соціально-економічні фактори впливу.

Згідно інституційного підходу, фінансовий механізм ДПП – це сукупність формальних та неформальних норм і правил, що регулюють спільну діяльність органів державної влади та підприємницьких структур, завдяки якій узгоджуються економічні, фінансові, соціальні інтереси сторін та задовольняються потреби суспільства. Розглядаючи структуру згаданого механізму, його необхідно розділити на рівні, зокрема мікрорівень (внутрішнє середовище), галузевий рівень (локальне середовище) та макрорівень (зовнішнє середовище) (рис. 1). Такий поділ передбачає наявність системи формальних і неформальних норм та правил, які є зовнішніми для фінансового механізму ДПП, тобто не залежать від його функціонування, а також інтересів, для досягнення яких здійснюється діяльність і взаємодія економічних суб'єктів.

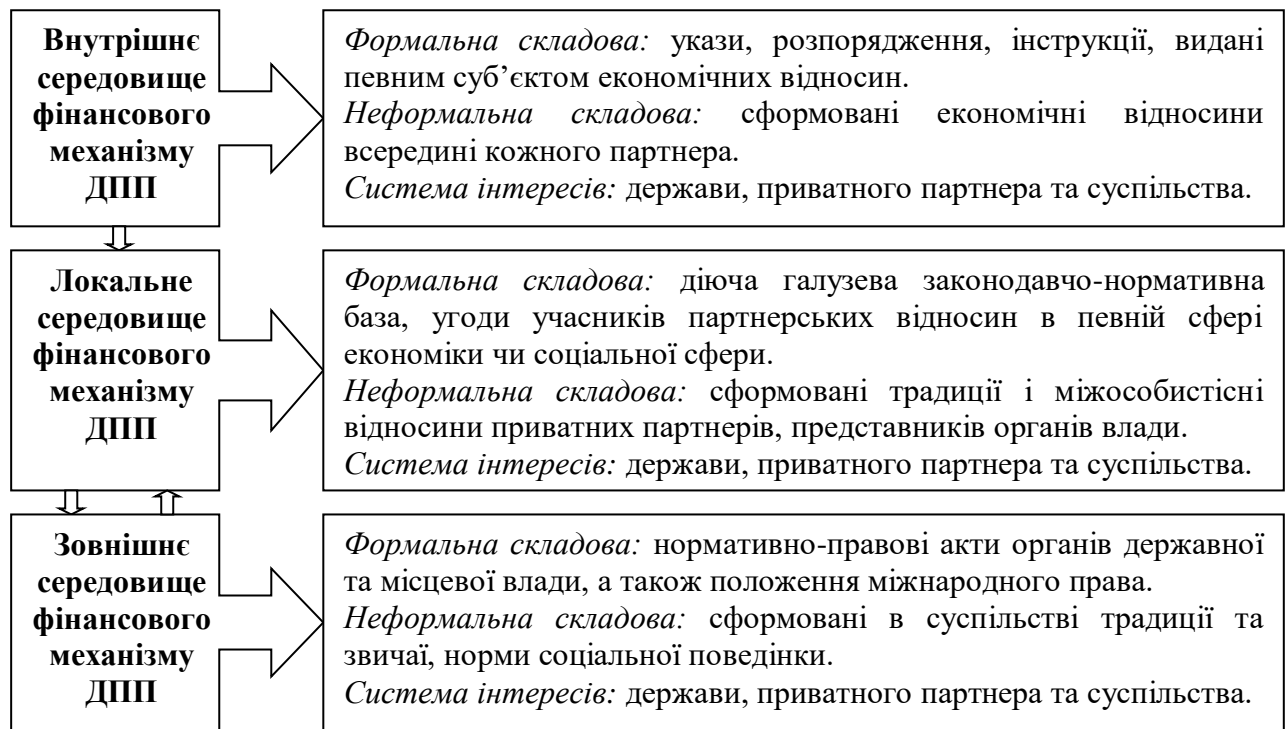


Рис. 1. Рівні фінансового механізму державно-приватного партнерства згідно інституційного підходу*

*Складено автором

Внутрішнє середовище фінансового механізму державно-приватного партнерства характеризується взаємодією формальної та неформальної складових і системи інтересів осіб, які формуються учасниками ДПП. Тобто кожен суб'єкт економічних відносин самостійно визначає: цілі, ресурси, структуру управління, специфіку організації своєї діяльності. В даному випадку особливістю такого середовища виступає поєднання ресурсів приватного сектора і держави, а також наявність цілей, характерних для агентів обох секторів економіки (отримання прибутку і забезпечення інтересів суспільства).

Локальне середовище характеризується безпосередньою взаємодією партнерів в процесі побудови певної моделі фінансового механізму ДПП. Система формальних складових цього рівня, окрім законодавчо-нормативної бази, включає юридично оформлені контракти (договори) між партнерами в певній галузі економічної чи соціальної сфери. Оскільки особливістю локального середовища є те, що воно формується в процесі взаємодії з

партнерами, важливо дотримуватися основного принципу державно-приватного партнерства – інституційної рівності. При формуванні зазначеного середовища можливий вплив внутрішнього середовища партнерів і навпаки.

В структурі макрорівня варто виділити елементи, які існуючи незалежно від фінансового механізму ДПП, здійснюють на нього суттєвий вплив. Так, формальні складові створюють необхідні правові, організаційно-економічні умови для функціонування згаданого механізму. Неформальні – передбачають існування певних моделей (традиції, звичаї, стереотипи, алгоритми, норми тощо) поведінки суб'єктів економічних відносин, які зацікавлені у партнерських відносинах держави і підприємницьких структур. Адже завдяки такій співпраці приймаються раціональні фінансово-господарські рішення учасниками партнерства задля реалізації інтересів органів влади, представників приватного сектору та суспільства.

Поєднання формальних та неформальних складових дає змогу створити сприятливе інституційне середовище для ефективного функціонування фінансового механізму ДПП, визначати стратегічні вектори його розвитку та досягати поставлених цілей. Перевагами існування згаданого середовища є:

по-перше, інтеграція суб'єктів економічних відносин різних сфер діяльності в спільно створений інститут, який діє на основі певних норм та правил, що сприяє побудові єдиної моделі фінансового механізму партнерських відносин;

по-друге, регламентація взаємодії складових згаданого механізму, що призводить до зниження невизначеності та непрозорості його функціонування;

по-третє, координація структурних елементів механізму суб'єктами різних інститутів, спрямованої на досягнення результативності та синергетичного ефекту від спільної діяльності учасників партнерства;

по-четверте, постійний контроль за виконанням норм, правил, встановлених обов'язків та функцій сторонами державно-приватного партнерства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, інституційне середовище фінансового механізму ДПП відображає систему норм, які регламентують послідовність здійснення дій учасниками партнерства задля досягнення соціально-економічних результатів. Вони можуть встановлювати як позитивні, так і негативні аспекти в регулюванні механізму, спрямовуючи його функціонування в певному напрямку, тим самим роблячи економічне середовище співпраці держави і бізнесу менш невизначеним. Поряд із загальноприйнятими «правилами гри» використовуються власні внутрішні обмеження, дотримання яких є обов'язковими до виконання всіма членами певного суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа. *Вопросы экономики*. 1997. № 3. С. 6–17.
2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Пер. з англ. І. Дзюб. Київ: Основи, 2000. 198 с.
3. Ostrom E. An agenda for the study of institutions. *Public Choice*. 1986. Vol. 48. № 1. P. 3–26.
4. Schotter A. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981. 370 p.
5. Berle A., Means G. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan, 1932. 396 p.
6. Коуз Р. Г. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток. Пер. з англ. / за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера. Київ: А.С.К., 2002. 335 с.
7. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ: Арттек, 2001. 472 с.

References:

1. Nort, D. (1997) *Institutsionalnyie izmeneniya: ramki analiza* [Institutional changes: framework for analysis]. *Voprosyi ekonomiki*, no. 3, pp. 6–17. (in Russian)
2. Nort, D. (2000) *Instytutsii, instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions, institutional change and functioning of the economy]. Per. z anhl. I. Dziub. Kyiv: Osnovy. (in Ukrainian)
3. Ostrom, E. (1986) An agenda for the study of institutions. *Public Choice*, vol. 48, no. 1, pp. 3–26. (in English)
4. Schotter, A. (1981) *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press. (in English)
5. Berle, A., Means, G. (1932) *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan. (in English)
6. Kouz, R. H. (2002) *Pryroda firmy: pokhodzhennia, evoliutsiia i rozvytok* [Nature of the company: origin, evolution and development]. Per. z anhl. / za red. O. E. Viliamsona, S. Dzh. Vintera. Kyiv: A.S.K. (in Ukrainian)
7. Viliamson, O. E. (2001) *Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv* [Economic institutions of capitalism: firms, marketing, contracting]. Kyiv: Artek. (in Ukrainian)