

ДМИТРИШИН

Марта Василівна

martadmytryshyn@hotmail.com



к.е.н., доцент кафедри обліку та фінансів, Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету

УДК 33:37.07:69

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ТА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ДОСВІД США ТА МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS AND CONSTRUCTION COMPANIES: US EXPERIENCE AND POSSIBILITIES FOR UKRAINE

У статті досліджено окремі приклади зарубіжного досвіду публічно-приватного партнерства вищих навчальних закладів та будівельних компаній, визначено труднощі реалізації подібних проєктів в Україні та обґрунтовано потенційні можливості їх подолання.

В статье исследованы отдельные примеры зарубежного опыта государственно-частного партнерства высших учебных заведений и строительных компаний, определены трудности реализации подобных проектов в Украине и обоснованно потенциальные возможности их преодоления.

In the article a few examples of international experience in public-private partnership of higher education institutions and construction companies are analyzed, difficulties in implementing of similar projects in Ukraine are determined, and the potential of their overcoming is substantiated.

Ключові слова: вища освіта, вищий навчальний заклад, партнерство, будівельна галузь, публічно-приватне партнерство

Ключевые слова: высшее образование, высшее учебное заведение, партнерство, строительная отрасль, государственно-частное партнерство

Keywords: higher education, higher education institution, partnership, construction industry, public-private partnership

ВСТУП

Дефіцит державного фінансування та власних фінансових ресурсів на фоні складної технологічної реалізації великомасштабних проєктів, що ґрунтуються на використанні новинок науково-технічного прогресу зумовив необхідність пошуку шляхів співпраці держави та представників бізнесу. Держава, використовуючи сплачені в казну платниками податків гроші, реалізовує проєкти соціального розвитку. Натомість суб'єкти господарювання мають на меті, в першу чергу, отримання прибутку, формування репутації чи іншого корисного на даному етапі їх розвитку ефекту. Публічно-приватне партнерство держави та бізнесу є способом досягнення мети обох партнерів та, найважливіше, втілення в життя тих проєктів, які б не мали майбутнього без такої співпраці.

Питання публічного-приватного партнерства в Україні розглядалися у наукових працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема, у сфері вищої освіти: Хусаїновим Р.В. [1]; у будівельній галузі: Струк Н.С. та Мельник Н.В. [2]; як механізм реалізації стратегії сталого розвитку нашої держави Гусевим В. [3]; з питань державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні Запатріною І.В. [4]; правових особливостей державно-приватного партнерства

Безбах Н.В. [5]; державно-приватного партнерства у транскордонному співробітництві Шилепницьким П.І. [6] та іншими. Проте, сучасні реалії нашої держави ставлять нові виклики і завдання щодо запозичення позитивного досвіду успішної реалізації проєктів публічно-приватного партнерства за кордоном, пошуку труднощів реалізації аналогічних ідей в Україні та способів їх вирішення.

МЕТА РОБОТИ полягає у вивченні переваг та недоліків публічно-приватного партнерства вищих навчальних закладів та будівельних підприємств за кордоном, а також пошуку та обґрунтуванні перспектив реалізації подібних проєктів в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною базою дослідження стали інформаційні бюлетені міжнародних організацій, статистична інформація Державної служби статистики України, наукові праці вітчизняних науковців, посібник щодо практичної реалізації публічно-приватного партнерства в Україні, нормативно-правові акти та інші електронні ресурси.

У процесі дослідження застосовано такі методи як: логічний метод, метод порівняння, узагальнення, а також емпіричне пізнання.

РЕЗУЛЬТАТИ

Державні вищі навчальні заклади України на сучасному етапі їх розвитку переважно відчувають значний дефіцит фінансування. Гостра потреба придбання елементарних предметів меблів чи комп'ютерної техніки для навчального процесу робить будівництво корпусів, дослідницьких лабораторій чи навіть капітальний ремонт питання віддаленої перспективи. Проте, можливість залучення ресурсів та можливостей підприємницьких структур дозволила б підняти вирішення існуючих питань на новий рівень.

Будівельний ринок України сьогодні незважаючи на кризові процеси в державі демонструє зростання. Так за даними Державної служби статистики України у 2015 році в порівнянні із попереднім роком, обсяг виконаних будівельних робіт зріс більше, ніж на 6 млрд. грн. проти 51 млрд. грн. на закінчення 2014 [7]. І тут необхідно також врахувати, що статистичні дані формуються без тимчасово окупованої Автономної республіки Крим та частини промислово-орієнтованої та густонаселеної Донецької та Луганської областей. У 2016 році аналогічний обсяг будівельних робіт зростає щомісячно [8].

Однак, низька купівельна спроможність населення, перенасичений ринок дорогої житлової нерухомості у більшості регіонів України, незначний попит на будівництво промислових об'єктів зумовлюють необхідність пошуку нових сфер надання будівельних послуг. Галузь вищої освіти є як раз тією сферою, що має потребу у таких роботах і послугах. Крім того, розвиток ринкових відносин у нашій державі вимагає концептуального реформування будівельного бізнесу України як соціально-відповідального економічного суб'єкта. Участь у спільних з вищими навчальними закладами проектах є способом формування репутації соціально-орієнтованого суб'єкта господарювання.

Публічно-приватне партнерство сьогодні дуже популярне як у країнах з розвинутою ринковою економікою, так і в країнах, що розвиваються. Звичайно, флагманами тут виступають всесвітньо визнані «наддержави» та добре знані міжнародні організації, що сприяють формуванню системи партнерства держави та підприємницьких структур у бідних країнах. Одним із лідерів у цій сфері є Сполучені Штати Америки. Так, Національна рада з питань публічно-приватного партнерства США застосовує такі форми публічно-приватного партнерства:

- партнерства, створені з метою якнайшвидшої реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів і, таким чином, створені згідно з процедурою пакетного тендеру;

- партнерства, створені для залучення управлінської експертизи приватного партнера для реалізації великих і комплексних програм;

- партнерства, пріоритетною метою яких є залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі;

- партнерства, які мають на меті залучити різноманітні фінансові ресурси, доступні для бізнесу;

- партнерства, які дозволяють забезпечити сприятливі умови для розвитку інфраструктури, створеної приватним партнером [9, с. 11].

На нашу думку, важливою перевагою такого підходу до вибору форм партнерства держави та приватних структур полягає у визначенні мети спільної діяльності. Тобто, основним є те, для чого потрібне це партнерство взагалі.

Зокрема, за даними Світового банку, Державний університет штату Огайо у 2012 році уклав договір публічно-приватного партнерства щодо реконструкції, розширення та управління на правах концесії університетської автостоянки. Відповідно до угоди, що була укладена на 50-річний термін концесійний оператор паркувального майданчика на основі одноразово сплаченого внеску за право управління університетською стоянкою автомобілів протягом дії угоди використовує, експлуатує, управляє та відновлює відповідний майданчик. В рамках згаданої угоди було заплановано розширення парковки на 1400 паркувальних місць, а університет та приватний партнер узгодили операційну схему паркування.

Американське суспільство давно звикло до необхідності використання відновлюваних джерел енергії, тому в договорі про концесію внесено положення про право університету використовувати частину вільних паркувальних місць та розміщення, ремонту, та реконструкції відновлюваних джерел енергії на території закладу. Також прописано право навчального закладу змінювати графік та умови надання послуг з паркування автотранспорту в особливі дні проведення загальноуніверситетських заходів. Решта можливостей залишаються у розпорядженні концесіонера [10].

Підсумовуючи вищенаведене, приватний оператор отримав можливість отримувати регулярні надходження від платні за стоянку автомобілів, нові робочі місця, нагоду використовувати власні потужності та проводити діяльність щодо реклами своєї підприємницької структури, формування доброго імені та репутації оператора стоянки у процесі співпраці з державним вищим навчальним закладом США. А університет штату Огайо, в свою чергу, – облаштовану розширену автостоянку з пільговими умовами використання та надійного партнера на довготривалій період.

Проекти публічно-приватного партнерства державних навчальних закладів та приватних інвесторів сьогодні сягають мільярдів доларів США. Так, проект розширення кампусу Каліфорнійського університету загальною вартістю 1,1 млрд. доларів дозволить американським платникам податків заощадити 180 млн. доларів та створити 12600 додаткових робочих місць. До 2020 років планується вмістити 10000 студентів в кампусі проти 6600 до початку реалізації проекту. Партнерство дозволить університету не лише зекономити фінансові ресурси, а й досягти своєї місії щодо збільшення ступеня охоплення жителів долини Сан-Хоакін доступною високою освітою [11].

До кінця 2016 року три команди розробників відкриті до пропозицій, а за умови позитивного

рішення Ради регентів університету реалізація першої фази проекту очікується у 2018 році, а кінцевої – у 2021. Наразі досягнуто домовленості із муніципалітетом міста Мерсед (штат Каліфорнія) про водопостачання кампусу в обмін на фінансовий вклад у ремонт під'їзних доріг до університетського містечка в рамках реалізації угоди про публічно-приватне партнерство.

В рамках даного проекту партнерства заплановано побудувати академічні, адміністративні, науково-дослідні, рекреаційні, службові приміщення та студентський гуртожиток на площі 219 гектарів університетської землі існуючого кампусу та 136 гектарів неосвоєних земель. За умовами угоди про публічно-приватне партнерство навчальний заклад збереже право власності на землю та будівлі, побудовані протягом 5 років, а приватний партнер управлятиме ними наступні 39 років. Це буде наймасштабніший проект розвитку університетської освіти для даного регіону [12].

Звичайно, співставлення обсягів фінансування та масштабів закордонних проектів з українським фінансуванням вищої освіти зовсім не на нашу користь. Так, виходячи із урядового Проекту Державного бюджету України на 2017 рік [13] загальне фінансування вищої освіти і науки України (21,94 млрд. грн.), заплановане на наступний рік у перерахунку на долари США (по прогнозованому курсу 27,20 гривень за долар) не перевищує кошторисної вартості згаданого вище кампусу Каліфорнійського університету.

Скептики зауважать, що не правильно порівнювати нашу державу та США, що характеризується як більшою кількістю населення, так і значно ширшими можливостями. Однак, постає питання не про те, чому ми настільки менше фінансово забезпечені, а як досягти кращих результатів за поточних умов.

Публічно-приватне партнерство може стати одним із реально дієвих способів вирішення цієї проблеми. Проте, на заваді розвитку цієї форми співпраці є ряд невіршених проблем. На нашу думку, перша і основна проблема – це недовіра сторін партнерства один до одного. Регулярна зміна посадовців та політики уряду нашої держави, а також хронічне невиконання обіцянок, на жаль, дискредитувало державні навчальні заклади як надійного партнера. В результаті господарюючі суб'єкти, очікуючи отримання грошей за оплату послуг від держави, часто неспроможні реалізувати проект вчасно або навіть змушені проводити заплановані роботи власним коштом.

Допоки бізнес не відчує себе спроможним довіряти державі, доти ця проблема не буде вирішеною. Питання навіть не у посиленні відповідальності за виконання договорів у встановлений термін чи банальному збільшенні фінансування вищої освіти, – питання у бажанні та волі працювати разом на благо власної країни.

Звичайно, ця проблема має більше морально-етичний, ніж фінансовий характер та її вирішенню може сприяти зростання патріотичних настроїв населення. Однак, суб'єкти господарювання все ж

основний акцент роблять на отриманні прибутку, що і є основою причиною їх заснування. Тому, важливим фактором є фінансова зацікавленість партнера. Для реалізації дороговартісних будівельних проектів, на нашу думку, концесійні угоди даватимуть кращий результат. Як складно не було б прогнозувати на довготермінову перспективу, багаторічні гарантовані проекти можуть зацікавити бізнес. Особливо, якщо такі проекти можуть приносити зиск наступні десятиліття.

Крім того, тут може також виникнути проблема невиконання зобов'язань приватним партнером, який зазнав банкрутства чи навіть був свідомо доведений до такого стану. В українському суспільстві ще досі не викорінений пережиток радянщини за якого підприємництво вважалось чимось негативним, способом нечесно нажитись на простому люду. На жаль, великі обсяги тіньової економіки та корупція у владі часто слугують підтвердженням цієї думки. За умови недосконалого податково-фінансового законодавства, фіктивні фірми постійно з'являються на ринку та зникають з нього безліч разів.

Повертаючись до питання довіри, у цьому контексті необхідно зазначити, що реальним є ризик несприйняття громадськістю концесійного управління об'єктами власності, що народ України трактує як об'єкти національного надбання і багатства. Наприклад, якщо управління сконструйованим об'єктом передати приватному партнеру, то такі дії українцями часто сприймаються як «розбазарювання» державної власності, здача інтересів держави на користь олігархів чи, навіть гірше, – іноземців. З проблеми недовіри випливає інша, на порядок вища – байдужість. Вона виникає з роками застою, зневіри, руйнування мрій та розчарувань. Байдужість нищить національну ідею, розвиває споживацькі настрої та бажання жити сьогоднішнім днем. А найбільша біда у тому, що таке ставлення до розвитку держави та її майбутнього активно поширюється як серед високопосадовців, так і підприємців та пересічних громадян.

ВИСНОВКИ

Виходячи з цього, вирішити існуючу проблему можна тільки комплексно. Звичайно, дуже складно втілити в життя прогресивні ідеї за умови спротиву консервативних чи навіть антидержавницьких сил. Але прогрес не стоїть на місці. 40-мільйонна нація не може просто виїхати на роботу за кордон і, рано чи пізно, все ж буде змушена дієво вирішити внутрішні проблеми. Застаріла матеріально-технічна база робить неконкурентоспроможними на світовому ринку освітніх послуг українські університети, а бідне, малоосвічене населення не можна вважати привабливим клієнтом українського бізнесу. Тільки за умови, що зміни торкнуться кожного з нас, ким би ми не були – студентами, державними службовцями, менеджерами підприємств – Україна зможе стати відкритою до змін на краще. Нові ідеї, що продукуються у вищій школі на основі власних розробок, а також вивчення зарубіжного досвіду дозволять відшукати інноваційні способи вирішення існуючих проблем.

Держава як регулятор ринку у цьому контексті має надати «зелене світло» розвитку проектів партнерства на зразок тих, що мають місце в зарубіжних країнах. Це не вимагатиме зростання витрат державного бюджету на освіту, а також сприятиме розвитку конкуренції на ринку освітніх послуг, який поступово виштовхуватиме слабкі ланки цієї сфери у випадку їх невідповідності запитам студентів. Натомість ті навчальні заклади, що успішно реалізують будівельні проекти отримують можливість покращити власну матеріально-технічну базу, проводити наукові дослідження та розробки, які, за вмілого менеджменту, можуть приносити доходи в майбутньому.

Проте, жодні фінансові операції не повинні проводитись без контролю зі сторони правоохоронних органів. Дієва судова та правоохоронна система за умови реальної політичної волі керівництва держави щодо сприяння позитивним змінам в державі у перспективі дозволить подолати основні проблеми українського суспільства – недовіру та байдужість.

Список використаних джерел

1. Хусайнов Р.В. Державно-приватне партнерство в системі вищої освіти України / Р.В. Хусайнов // Вісник Одеського національного університету. Економіка. - 2014. - Т.19. - Вип.2/2. - С. 190-196.
2. Струк Н.С., Мельник Н.В. Державно-приватне партнерство у будівельному секторі економіки України [Текст] / Н.С. Струк, Н.В. Мельник // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. - 2012, №4 (62). - С. 148-153.
3. Гусев В. Публічно-приватне партнерство, як механізм реалізації "Стратегії сталого розвитку "Україна - 2020" / В. Гусев // Наукові записки Інститут законодавства Верховної Ради України. Серія: Економіка. - 2015. - №4. - С. 67-73.
4. Запатріна І.В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. - 2011. - № 3. - С. 9-24.
5. Безбах Н.В. Правові особливості здійснення державно-приватного партнерства в Україні / Н.В. Безбах // Інвестиції: практика та досвід. - 2011. - № 18. - С. 117-120.
6. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство у транскордонному співробітництві / П.І. Шилепницький // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 11. - С. 10-15.
7. Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції (2010-2015). [Електронний ресурс]. Державна служба статистики України: офіційний сайт. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції (з січня по вересень 2016 року). [Електронний ресурс]. Державна служба статистики України: офіційний сайт. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко - К., ФОП Москаленко О.М., 2011. - с. 140.
10. Ohio State University concession and lease for university car parking. [Електронний ресурс]. World Bank: офіційний сайт. Режим доступу: <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/ohio-state-university-concession-and-lease-university-car-parking>.
11. UC Merced Picks Development Team for Ambitious Expansion Project. [Електронний ресурс]. National Council for Public-Private Partnerships: офіційний сайт. Режим доступу: <http://www.ncppp.org/uc-merced-picks-development-team-for-ambitious-expansion-project/>.
12. UC Merced: Campus Expansion Would Support State Economy, Boost Access to Education. [Електронний ресурс]. National Council for Public-Private Partnerships: офіційний сайт. Режим доступу: <http://www.ncppp.org/uc-merced-campus-expansion-would-support-state-economy-boost-access-to-education-2/>.
13. Проект Закону про Державний бюджет України на 2017 рік [Електронний ресурс]. Верховна Рада України: офіційний веб-портал. Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60032.