

ДМИТРИШИН

Марта Василівна

martadmytryshyn@hotmail.com

УДК 33:37.07:69

КОНЦЕСІЙНІ МОДЕЛІ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ТА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ НОВОПРИЙНЯТОГО ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО КОНЦЕСІЇ»

к.е.н., доцент, Івано-
Франківський навчально-
науковий інститут
менеджменту THEU

THE CONCESSION MODEL OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS AND BUILDING ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF THE NEWLY ADOPTED LAW OF UKRAINE "ON CONCESSIONS"

DMYTRYSHYN Marta Vasylivna – PhD in Economics, Associate Professor, Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management of Ternopil National Economic University

У статті розкрито суть та особливості застосування концесії у проектах публічно-приватного партнерства закладів вищої освіти та будівельних підприємств у контексті новоприйнятого Закону України «Про концесії». Систематизовано основні моделі публічно-приватного партнерства концесійного типу, що мають застосування у будівельній галузі та описано відносини в рамках кожної з них. Охарактеризовано особливості та зміст реалізації публічно-приватної співпраці закладів вищої освіти й будівельних підприємств на сучасному етапі. Намічено перспективні напрямки поглиблення співробітництва даного типу.

* * *

В статье раскрыто суть и особенности использования концессии в проектах государственно-частного партнерства высших учебных заведений и строительных предприятий в контексте нового Закона Украины «О концессиях». Систематизированы основные модели государственно-частного партнерства концессионного типа, которые имеют применения в строительной отрасли и описаны отношения по каждой с них. Раскрыто особенности и суть реализации государственно-частного сотрудничества высших учебных заведений и строительных предприятий на современном этапе. Отмечено перспективные направления углубления сотрудничества данного типа.

* * *

Introduction. A concession is often used in the international practice of public-private partnerships. This partnership model is popular and widespread in the field of cooperation between higher education institutions and building enterprises. In general, the concession covers a wide range of relations, starting with the design and construction of a concession object completing ownership and management with the transfer of such an object to a state-owned partner after a certain period of time or without it.

The **purpose** of the research is to outline the peculiarities of applying concessions in public-private partnership of state higher educational institution and construction enterprises. To achieve this goal, it is necessary to use methods of research of economic phenomena and processes, in particular: comparison, historical and logical methods, system approach.

Results. According to the Law of concessions, concession is a form of public-private partnership, which envisages granting concessionaire the right to create and/or construct (new construction, reconstruction, restoration, overhaul and technical Re-equipment), and/or management (use, operation, maintenance), the object of concession and/or the provision of socially important services in the manner and on the conditions defined by the concession agreement, and provides the transfer of concessionaire. The majority of operational risk covering risk of demand and/or risk of supply.

Construction companies can both design and build a new object, and reconstruct, repair or restore existing. Funding for these activities can be made at the expense of a private or public partner as well as jointly. Often the private partner maintains, exploits and manages the specified object in accordance with certain revenues. The completion of partnerships may be accompanied by the transfer of the object to the state partner or without it.

Conclusion. Thus, adopting a new law, which regulates the concession of business, on our point of view, it will extend the scope of the economic life of the concession to others, and give an advanced postal development of the system of public-private partnership.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, вища освіта, будівельна галузь.

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

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

ВСТУП

У міжнародній практиці публічно-приватного партнерства дуже часто застосовують концесію. Ця модель партнерства популярна та поширена у сфері співпраці закладів вищої освіти та будівельних підприємств. Загалом концесія охоплює широке коло відносин, починаючи із проектування та будівництва об'єкта концесії завершуючи володінням та управлінням ним з передачею такого об'єкта державному партнеру після

певного проміжку часу або без неї.

Дослідженнями питань публічно-приватного партнерства та концесій займалися, зокрема, М. Тітарчук [1], О. Пирог [2], Н. Слободянюк [3], М. Киртока [4], М. Діба [5] та інші, однак реалії сьогодення ставлять нові виклики і завдання.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

МЕТОЮ дослідження є окреслення особливостей застосування концесій у публічно-приватному парт-

нерстві державних закладів вищої освіти та будівельних підприємств. Для досягнення поставленої мети необхідним є використання методів дослідження економічних явищ та процесів, зокрема: порівняння, історичного та логічного методів, системного підходу.

РЕЗУЛЬТАТИ

20 жовтня 2019 р. вступив у дію довгоочікуваний та дуже необхідний у системі регулювання відносин публічно-приватного партнерства нормативно-правовий акт – Закон України «Про концесії» [6]. Згаданий закон визначає правові, фінансові та організаційні засади реалізації проєктів, що здійснюються на умовах концесії, з метою модернізації інфраструктури та підвищення якості суспільно значущих послуг.

Згідно ЗУ «Про концесії», концесія – форма здійснення державно-приватного партнерства, що передбачає надання концесієдавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та тех-

нічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг у порядку та на умовах, визначених концесійним договором, а також передбачає передачу концесіонеру переважної частини операційного ризику, що охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції.

Нормативно-правовий акт визначає ключові норми, починаючи з підготовки пропозицій та прийняття рішення про доцільність концесії та завершуючи контролем, моніторингом та оцінкою концесій. Це так само дає відповіді на безліч запитань стосовно можливостей використання переваг концесійних договорів у рамках публічно-приватного партнерства.

Загальноприйняті моделі публічно-приватного партнерства, що базуються на основі концесійних договорів та застосовуються у будівельній галузі наведено у табл. 1 [7, с. 38-39, 8, с. 151].

Таблиця 1

Моделі публічно-приватного партнерства у будівельній галузі (концесійного типу) [7, с. 38-39, 8, с. 151]

№ з/п	Міжнародна назва моделі	Національна назва моделі	Опис відносин в рамках моделі
1.	Buy – Build – Operate	Придбання – будівництво – експлуатація	Придбане майно передається приватному партнеру на обумовлений термін експлуатації
2.	Build – Own – Operate	Будівництво – володіння – експлуатація	Приватний партнер будує та фінансує будівництво, а також володіє та експлуатує його
3.	Build – Own – Operate – Transfer	Будівництво – володіння – експлуатація – передача	Приватний партнер будує об'єкт, а також володіє та експлуатує його до моменту обумовленої передачі державному партнеру
4.	Build – Lease – Operate – Transfer	Будівництво – оренда – експлуатація – передача	Приватний партнер будує об'єкт та експлуатує його на правах оренди до моменту обумовленої передачі державному партнеру
5.	Design – Build – Operate – Transfer	Проектування – будівництво – управління – передача	Приватний партнер проектує та будує об'єкт, а також утримує його до моменту обумовленої передачі державному партнеру
6.	Reconstruct – Operate – Transfer	Відновлення – управління – передача	Збудований об'єкт реконструюється приватним партнером та утримується ним до моменту обумовленої передачі державному партнеру
7.	Design – Build – Finance – Operate	Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація	Приватний партнер проектує, будує та фінансує проектування та будівництво об'єкта після чого експлуатує його
8.	Operate – Maintenance	Експлуатація – утримання	Приватний партнер експлуатує та утримує існуючий об'єкт, що залишається у власності державного партнера
9.	Design – Build	Проектування – будівництво	Приватний партнер проектує та будує об'єкт на замовлення державного партнера

У табл. 1 фігурують операції, які згідно договору про публічно-приватне партнерство можна застосовувати відносно певного об'єкта, на який спрямований інтерес партнерів. Будівельні підприємства можуть як проектувати та будувати новий об'єкт, так і реконструювати, ремонтувати чи реставрувати уже існуючий. Фінансування цих заходів може бути здійснено за рахунок приватного або державного партнера, а також спільно.

Часто приватний партнер протягом певного проміжку часу утримує, експлуатує та управляє згаданим об'єктом відповідно отримуючи від цього певні до-

ходи. Завершення партнерських відносин може супроводжуватись передачею об'єкта державному партнеру або без неї.

За даних умов вважаємо перспективними моделі публічно-приватного партнерства закладів вищої освіти та будівельних підприємств, що стосуються ремонту та реконструкції існуючих навчальних корпусів, лабораторій, студентських гуртожитків, обслуговуючих приміщень, під'їзних доріг чи автомобільних стоянок. Багато вишів України мають у володінні майно, яке часто дорого утримувати та немає за що відремонтувати. Виходячи із підвищення вартості бу-

дівельних матеріалів та послуг, а також енергоносіїв, передача таких будівель у концесію дозволить ВЗО зекономити фінансові ресурси, покращити матеріальну базу та якість освітніх послуг, що на ній ґрунтується. Доходи від експлуатації такого об'єкта стануть вагомим способом формування інтересу у приватного партнера до такої співпраці.

Будівництво доріг, мостів та інших об'єктів дорожньої інфраструктури можуть бути об'єктом цікавого способу організації відносин публічно-приватного партнерства закладів вищої освіти та будівельних компаній як приватна фінансова ініціатива [9, с. 11].

На відміну від класичної концесійної моделі у рамках приватної фінансової ініціативи, контракти стосовно послуг і робіт, які фінансуються приватним сектором, охоплюють ті ж самі елементи, але з практичних міркувань зазвичай оплачуються не споживачами, а державою. Більше того, плата за користування може залежати від обсягу транспортного потоку та фінансуватися державним партнером за фіксованими ставками. Джерелом такого фінансування можуть бути кредитні ресурси, а приватний партнер бере на себе ризики, щодо реалізації проекту.

Необхідно зазначити, що провідні державні університети світу не лише виступають від імені держави у відносинах публічно-приватного партнерства, а також вносять важливий вклад у розвиток концепції даної категорії, розробляють проекти партнерства для розвитку депресивних регіонів виступаючи генераторами інновацій та ідейними натхненниками спонсорів таких проектів.

Окремо доцільно розглянути розвиток науки, інновацій, дослідницької діяльності в українських університетах. Справді, перманентний дефіцит фінансування вивів на перший план необхідність реконструкції будівель для створення елементарних умов проведення навчального процесу у багатьох ВЗО України. Проте не слід забувати про наукову роль цих закладів, про їх вклад у генерування нових ідей, проведення експериментів, впровадження сучасних розробок у життя та промислове виробництво. Ця сфера є не менш важливою для держави, як безпосередньо освітня, адже є її логічним продовженням, розвитком та, у підсумку, її майбутнім. Як студенти так і викладачі вишів перебувають у постійному творчому пошуку та розвитку навчаючи і навчаючись. Саме вони покликані та здатні творити інновації.

Однак, інноваційна та науково-дослідницька діяльність потребує сучасного обладнання та устаткування, пристосованого приміщення, сучасних засобів зв'язку та передачі даних. Цей факт створює необхідність залучення приватного капіталу за умов неспроможності держави фінансування усіх ризикових та часто амбіційних проектів. Наука є рушійною силою прогресу, який впливає на розвиток економіки держави, благополуччя і добробут населення, а також успішність бізнес структур. Винаходи, раціоналізаторські пропозиції, корисні моделі та інші об'єкти авторського права можуть бути успішно впроваджені у господарській діяльності підприємств, підвищуючи якість продукції, зменшуючи витрати та підвищуючи конкурентоспроможність останніх. Саме у цьому випадку приватні партнери можуть одержати всі мож-

ливі вигоди від співпраці з вищими закладами освіти, від поточного доходу до перспективного розвитку.

ВИСНОВКИ

Таким чином, прийнятий новий закон, що регулює концесійні відносини, на нашу думку, сприятиме поширенню у різні сфери економічного життя концесій, а також дасть додатковий поштовх розвитку усієї системи публічно-приватного партнерства в Україні.

Перспективи подальших досліджень за тематикою вбачаємо у розгляді переваг та недоліків публічно-приватного партнерства.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про концесії» № 155-IX від 03.10.2019 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-ix>
2. Титарчук М.І. Концесія як форма реалізації державно-приватного партнерства як об'єкту економічного аналізу. *Економічний простір*. 2018. № 139. С. 199-212.
3. Пирог О.В., Процик І.С., Томич М.І. Концесія як перспективна форма державно-приватного партнерства: переваги та недоліки. *Молодий вчений*. 2019, № 2(2). С. 641-646.
4. Слободянюк Н.О. Концесія як інструмент реалізації інвестиційних стратегій державно-приватного партнерства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*, 2016. Вип. 19(2). С. 140-143.
5. Киртока М.П. Деякі проблеми визначення поняття "концесія" (організаційно-правовий аспект). *Теоретичні та прикладні питання державотворення*. 2016. Вип. 19. С. 10-20.
6. Діба М.І. Концесія: сутність та форми фінансового забезпечення. *Фінанси України*. 2016. № 10. С. 65-76.
7. Карий О.І., Процак К.В., Мавріна А.О. Проекти державно-приватного партнерства: ключові проблеми практичної реалізації. *Економічний аналіз*. 2015, Т. 20. с. 35-44.
8. Струк Н.С., Мельник Н.В. Державно-приватне партнерство у будівельному секторі економіки України. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2012. №4 (62). С. 148-153.
9. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. К.: ФОП Москаленко О.М., 2011. 181 с.

References

1. Law of Ukraine "On Higher Education" "On Concessions" № 155-IX dated 03.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-ix> (in Ukrainian).
2. Titarchuk M.I. Concession as a form of realizing a sovereign-private partnership as a form of economic analysis. *Economic Prost.* 2018. № 139. pp. 199-212. (in Ukrainian).
3. Pyroh O.V., Protsyk I.S., Tomych M.I. The concept of perspective is a promising form of sovereign-private partnership: surrender and short-lived. *Molodyi vchenyi*, 2019, № 2 (2). pp. 641-646. (in Ukrainian).
4. Slobodianiuk N.O. Concession as a tool for realizing investment strategies of sovereign-private partnership. *Science News of the Kherson Sovereign University. Ser.: Economic Sciences*. 2016. Vol. 19 (2). pp. 140-143. (in Ukrainian).
5. Kyrtoka M.P. Acting problems of understanding the concept of "concession" (organizational and legal aspect). *Theoretical and applied nutrition of state power*, 2016. Vol. 19. pp. 10-20. (in Ukrainian).
6. Dyba M.I. Concession: the day and form of financial security. *Financial Ukraine*, 2016. № 10. P. 65-76. (in Ukrainian).
7. Karyi O.I., Protsak K.V., Mavrina A.O. Projects of a power-private partnership: key problems and practical implementation. *Economic analysis*, 2015, Vol. 20. pp. 35-44. (in Ukrainian).
8. Struk N.S., Melnyk N.V. Sovereign-private partnership in

the wake-up sector of the economy of Ukraine. Herald of the Chernigiv Sovereign Technological University. 2012. № 4 (62). pp. 148-153. (in Ukrainian).

9. Hryshchenko S. Preparation and implementation of

public-private partnership projects: A practical handbook for public authorities and business. Kyiv: FOP Moskalenko O.M, 2011. 181 p. (in Ukrainian).