

**ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ  
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ  
В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ**

**MECHANISMS FOR ESTABLISHING AND  
DEVELOPING PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS  
IN UKRAINE AND WORLDWIDE**

*Bohdan Wynnyckyj (Canada)*

*Myroslava Lendel (Ukraine)*

*Bohdan Onyschuk (Canada)*

*Peter Szegvari (Hungary)*

**ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ  
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ  
В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ**

*Богдан Винницький (Канада)*  
*Мирослава Лендьел (Україна)*  
*Богдан Онищук (Канада)*  
*Петер Сегварі (Угорщина)*

**ББК 65.290**

**Д70**

**Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендъел М., Онищук Б., Сегварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с. – Парал. тит. арк. англ.**

ISBN 978-966-7048-94-5

У публікації представлено кращий зарубіжний та український досвід у сфері державно-приватних партнерств (ДПП), проаналізовано чинні нормативно-правові акти України, що формують передумови для створення державно-приватних партнерств, визначено основні бар'єри, які обмежують їх розвиток, і потреби у вдосконаленні законодавства. Зокрема, вивчено досвід Канади, країн Європейського Союзу та Австралії. Поряд з аналізом практичного досвіду інших країн у публікації описано логіку й етапи узагальненого процесу оцінювання та підготовки партнерств, які варто використати органам влади України в процесі удосконалення законодавства у сфері ДПП. Наведені приклади ілюструють шляхи впровадження окреслених моделей.

Видання призначене для працівників органів державної влади та місцевого самоврядування, консультантів, науковців, викладачів, студентів тощо.

**ББК 65.290+65.5-1+67.9(4УКР)304.2**

*В опрацюванні ідеї та матеріалів даного видання взяли участь Юрій Полянський, керівник проекту в Україні, Ігор Санжаровський, старший радник проекту, та Наталія Беца, координатор проекту партнерства Канада-Україна «Регіональне врядування та розвиток».*

**This publication was made possible through the support of the Canada-Ukraine Partnership Project for Regional Governance and Development, funded by the Canadian International Development Agency. The project is implemented by the Canadian Urban Institute in association with the Foundation for International Training (Canada) and National Association of Regional Development Agencies (Ukraine).**

Видання цієї книги здійснено проектом партнерства Канада – Україна «Регіональне врядування та розвиток», що впроваджується Канадським інститутом урбаністики у співпраці з Фундацією міжнародного навчання (Канада) й Асоціацією агенцій регіонального розвитку України за фінансової підтримки Канадського агентства з міжнародного розвитку.

ISBN 978-966-7048-94-5

© Винницький Б., Лендъел М.,  
Онищук Б., Сегварі П., 2008

© Проект партнерства Канада – Україна  
«Регіональне врядування та розвиток», 2008

# ЗМІСТ

<b>Вступ</b>	<b>9</b>
<b>Розділ 1. Мета та засади створення державно-приватних партнерств (ДПП)</b>	<b>11</b>
1.1. Причини виникнення ДПП	11
1.2. Визначення ДПП, їх завдання та основні характеристики	13
1.3. Основні переваги ДПП	16
1.4. Базові принципи створення та функціонування партнерств	18
1.5. Розподіл функцій і ризиків у державно-приватному партнерстві	23
<b>Розділ 2. Західний досвід розвитку державно-приватних партнерств</b>	<b>29</b>
2.1. Еволюція та інституціалізація ДПП у країнах Заходу	29
2.2. Найбільш поширені форми партнерств	32
<b>Розділ 3. Процес закупівель</b>	<b>45</b>
3.1. Етап перед проведенням закупівель	45
3.1.1. Розроблення бізнесового завдання	45
3.1.2. Організація проекту	48
3.1.3. Розроблення Компаратора з державним сектором (КДС)	50
3.2.1. Процес закупівель – складання скороченого списку потенційних партнерів	53
3.2.2. Опублікування запиту стосовно пропозицій (ЗСП)	56
3.2.3. Оцінювання ЗСП	59
3.3.1. Укладання контракту	62
3.3.2. Дозвіл на проведення переговорів	62
3.3.3. Підтвердження намірів органу влади	62
3.3.4. Створення групи з проведення переговорів	63
3.3.5. Цілі процесу переговорів	63
3.3.6. Основні варіанти змісту контрактних угод	64
<b>Розділ 4. Стратегічне управління державно-приватними партнерствами</b>	<b>68</b>
4.1. Комунікація/Консультації перед початком і в період впровадження ДПП	68
4.2. Вимоги щодо звітування	70
4.3. Моніторинг та оцінювання ефективності	70
4.4. Зовнішнє оцінювання	71
4.5. Розв'язання конфліктів	72
4.6. Розпуск партнерства	73
4.7. Управління активами	74
4.8. Загальні правові вимоги	76

<b>Розділ 5. Поширення практики та інституціалізація державно-приватних партнерств у Європейському Союзі</b>	<b>78</b>
5.1. Аналіз нормативно-правової бази ЄС у сфері ДПП	78
5.2. Національні практики створення і функціонування партнерств	83
5.3. Впровадження механізму ДПП у країнах Центральної Європи	86
<b>Розділ 6. Середовище розвитку державно-приватних партнерств в Україні</b>	<b>102</b>
6.1. Правова база для формування й управління ДПП	102
6.2. Основні форми діючих ДПП	109
6.3. Рівень зацікавленості органів влади щодо формування партнерств із приватним сектором	112
6.4. Приклади проектів ДПП в Україні	118
<b>Висновки</b>	<b>120</b>
<b>Рекомендації органам влади України щодо запровадження ДПП</b>	<b>123</b>
<b>Додатки</b>	<b>126</b>
Додаток 1. Порівняння правового середовища для функціонування державно-приватних партнерств у різних країнах / регіонах	126
Додаток 2. Приклади державно-приватних партнерств на місцевому рівні (Канада)	кд-1*
Додаток 3. Приклади державно-приватних партнерств на регіональному рівні (Канада)	кд-4
Додаток 4. Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств: “Уряд провінції Нью-Брансвік, Шосе Фредериктон-Монктон, Канада”	кд-31
Додаток 5. Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств: “Компанії “ASA” і “Rethmann”, Угорщина”	кд-34
Додаток 6. Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств: “Платне шосе М5, Угорщина”	кд-40
Додаток 7. Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств: “Платне шосе М1-М15, Угорщина”	кд-45
Додаток 8. Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств: “Газовий завод “Обуда”, Угорщина”	кд-50
Додаток 9. Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств: “Приватизація мережі водопостачання і каналізації в Будапешті, Угорщина”	кд-55
Додаток 10. Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств: “Оренда об’єктів водного господарства, Одеса, Україна”	кд-58
Додаток 11. Проект Закону Республіки Польщі “Про публічно-приватне партнерство” (окремі статті)	кд-60
Додаток 12. Додатки до проекту Закону Республіки Польщі “Про публічно-приватне партнерство”	кд-76
Додаток 13. Форма запиту щодо цінових пропозицій уряду провінції Онтаріо, Канада	кд-83
<b>Список посилань</b>	<b>кд-147</b>

\* Додатки 2-13, список посилань див. на компакт-диску, що додається

# EXECUTIVE SUMMARY

Throughout the world, Public Private Partnerships (also known as P3s) are becoming a more common vehicle for delivering public goods and services. In Ukraine the term State Public Partnerships or SPP is mostly used.

Unlike the traditional approach of delivering and managing infrastructure, P3s involve the sharing of responsibilities, rewards and risks across the public and private sectors. Most P3 projects begin with the identification of risk associated with each component of the project and the allocation of that risk to either the public sector, the private sector, or perhaps a sharing by both. It is through this allocation process that the ultimate goal of providing best value to the public can be achieved.

P3s have been successfully implemented in virtually all sectors of the economy and society. They are used to build and maintain schools, court houses, roads, bridges, civic arenas, hospitals, sewage and water infrastructure, electrical utilities, airports, public transit and a whole host of other critical components of our modern day civilization. To create an environment where P3s can be exploited to their full potential, it is important for any jurisdiction or sponsoring government to appreciate the dynamics that stimulate private sector involvement in public sector ventures, understand the complexities of these arrangements, and ensure that the necessary legal, procedural and policy elements are in place beforehand. This report has been prepared to assist in this regard.

## **Purpose and Structure of the Report**

As with other post-communist societies such as Hungary and Slovakia, Ukraine is looking at P3s as a method of leveraging available private capital and expertise to address immediate and critical public needs. Existing infrastructure is in many cases in serious disrepair or has exceeded its natural life expectancy, or is operating well beyond its design capacity, or simply not capable at operating at levels that would allow the country to compete efficiently and effectively with its potential trading partners.

The objective of this report is to provide practical and timely advice on how to create a positive environment for P3s in Ukraine, while at the same time outlining how the government can maintain a reasonable standard of integrity and accountability to both itself and the public. In this regard, the report begins by examining the experiences of several of the leading jurisdictions who have been actively implementing P3 projects (sections 1, 2, and 5). Canada, the European Union, and Australia have all been researched, common approaches/methodologies used by government to implement P3 projects have been documented, standardized and presented for the reviewer's consideration. This includes key factors that are seen as necessary to successfully implement P3s, together with an outline of the P3s models most commonly deployed. Case studies are provided to illustrate how these models are implemented.

Following the inter-jurisdictional research, the report puts forth a logical and rational generic evaluation process that Ukrainian authorities should follow as they modify their policies and institutions to become more “P3-friendly.” (Sections 3 and 4)

### **Ukraine’s P3 Experience**

The report also examines the current P3 environment in Ukraine, and what needs to be strengthened or enacted in order to create favourable conditions that would attract P3 investment. This includes a discussion of the major barriers that currently restrict the growth of P3s in Ukraine (section 6). Key among these are:

- improper legal and institutional support;
- lack of political leadership with respect to fundamentally important projects;
- lack of a standardized process for soliciting, reviewing and awarding P3 proposals (at all levels of government), or designating priority spheres for P3 activity;
- inadequate land registry and land title system;
- an unstable / ever-fluctuating regulatory environment for foreign direct investments.

Moreover, there is a lack of awareness with respect to how P3 should be governed and managed over time, how to determine “value for money,” evaluate a private sector proposal using a public sector comparator, how to evaluate risk, and generally how relations between government and private partners should be conducted.

With the above in mind, the report puts forth a set of practical recommendations on how to overcome the existing barriers that have historically restrained the growth of P3s in Ukraine. We trust the reader will find the report both useful and informative.

*Myroslava Lendel and Bohdan Wynnickyj*



## ВСТУП

У різних країнах світу публічно-приватні партнерства (також відомі як ППП або ПЗ) стають поширеним інструментом надання публічних послуг. Зауважимо, що в Україні частіше використовується термін «державно-приватні партнерства» або ДПП.

На відміну від традиційних способів створення й утримання інфраструктури, ДПП передбачають розподіл відповідальності, винагороди і ризику між державним (публічним) і приватним секторами. Більшість проектів, здійснених у рамках партнерств, розпочинаються із визначення ризиків, які притаманні проекту, а також їх розподілу між публічним чи приватним секторами, або ж між обома секторами одночасно. Передбачається, що завдяки подібному розподілу ризиків може бути досягнута головна мета партнерських проектів, а саме – надання послуг найвищої якості.

Державно-приватні партнерства успішно впроваджуються практично в усіх галузях економіки і сферах суспільства. В рамках ДПП реалізуються проекти з будівництва й утримання шкіл, доріг, мостів, громадських місць, лікарень, інфраструктури водопостачання, водовідведення і електропостачання, аеропортів, громадського транспорту і всіх інших ключових компонентів сучасної цивілізації. Для того, щоб створити середовище, в якому потенціал ДПП може бути якнайповніше використаним, важливо, щоб орган влади, який має намір започаткувати партнерство, розумів справжні мотиви, що спонукають приватні структури до участі у реалізації публічних проектів. Усвідомлення складності управління подібними проектами вимагає від органу влади належної правової та процедурної підготовки. Саме тому метою даної публікації є надання допомоги в цих складних аспектах формування та функціонування партнерств.

### Мета та структура публікації

Подібно до інших постсоціалістичних країн – таких як Угорщина чи Словаччина - Україна сподівається за допомогою державно-приватних партнерств залучити приватний капітал для вирішення невідкладних і нагальних питань, пов'язаних із задоволенням громадських потреб. Інфраструктура, що існує, здебільшого знаходиться у поганому стані або ж перевищила максимальні терміни експлуатації, планові терміни служби і часто є не здатною функціонувати на рівні, необхідному для забезпечення конкурентоспроможності країни.

Метою даної публікації є надання своєчасних практичних рекомендацій органам влади України щодо шляхів створення сприятливого середовища для розвитку ДПП, зокрема щодо забезпечення стандартів їх функціонування, враховуючи підзвітність перед владою та громадськістю. Саме тому у цьому звіті використовується аналіз досвіду країн, у яких активно впроваджуються проекти в рамках публічно-приватних партнерств (Розділи 1,

2 і 5). Зокрема, авторами було вивчено досвід Канади, країн Європейського Союзу та Австралії. Загальні підходи та методології впровадження партнерств, які використовуються урядами цих країн, узагальнені для зручності аудиторії. Також у звіті проаналізовані ключові фактори, які необхідні для успішного впровадження партнерства, і моделі, які є найбільш вживаними на практиці. Наведені приклади ілюструють шляхи впровадження окреслених моделей.

Поряд з аналізом практичного досвіду інших країн світу в публікації описано логіку й етапи узагальненого процесу оцінювання та підготовки партнерств, які варто використати органам влади України в процесі удосконалення законодавства у сфері ДПП, що сприятиме максимальній готовності органів влади до їх створення (Розділи 3 і 4).

### **Досвід України у сфері публічно-приватних партнерств**

У публікації проаналізовано чинні нормативно-правові акти України, що формують передумови для побудови державно-приватних партнерств, і визначено потреби у вдосконаленні законодавства, що сприятиме покращенню ситуації у цій сфері та залученню інвестицій у проекти. Також визначено основні бар'єри, які обмежують розвиток публічно-приватних партнерств в Україні. Серед них такі:

- недостатнє нормативне й інституційне забезпечення;
- брак політичної волі;
- нестача стандартних, простих і прозорих процедур проведення конкурсу для проектів ДПП, а також визначення пріоритетних сфер для їх реалізації;
- незавершеність процесу оформлення власності на землю і їх розмежування;
- нестабільне законодавство щодо залучення прямих іноземних інвестицій.

Крім того, в Україні бракує розуміння форм і методів управління партнерством упродовж його існування, визначення оптимального співвідношення між ціною та якістю запропонованих варіантів проекту, методології оцінки пропозицій бізнесу, використовуючи публічні критерії, ризиків, і в цілому інструментів створення партнерських відносин між публічним і приватним секторами.

Враховуючи всі вищенаведені бар'єри, публікація пропонує практичні рекомендації щодо їх подолання, зокрема тих, які найбільше стримують розвиток державно-приватних партнерств в Україні. Сподіваємося, що публікація буде достатньо інформативною і прикладною для читацької аудиторії.

*Мирослава Лендбел,  
Богдан Винницький*

# РОЗДІЛ 1. МЕТА ТА ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ (ДПП)

## 1.1. Причини виникнення ДПП

Упродовж другої половини ХХ століття у багатьох країнах органи влади були вимушені вирішувати близькі за характером фінансові проблеми. Розвиток суспільств і ринків неминуче призвів до зростання попиту населення на громадські послуги, а, отже, до збільшення відповідних бюджетних видатків. Довгий час органи влади задовольняли попит населення за допомогою традиційного інструментарію, а саме: збільшення обсягу бюджетних надходжень шляхом збільшення обсягів чи бази оподаткування. Однак, наприкінці минулого століття комплекс чинників – стрімке зростання державного дефіциту, поглиблення глобалізації, протести громадськості щодо зростання податків – позбавив уряди можливості збільшувати надходження до відповідних бюджетів. Така перешкода стала поштовхом до пошуку нових моделей фінансування громадських послуг і публічної інфраструктури.

На початку 1990-х років стало очевидним, що держава не може використовувати механізм приватизації для підвищення ефективності використання чи розвитку інфраструктури, яка традиційно є монополією держави і з правової та політичної позицій не може бути передана у власність бізнесу. Йшлося, насамперед, про соціальну інфраструктуру (лікарні, школи, дитячі садки), стратегічні об'єкти (авто- і залізничні магістралі, газо- і нафтопроводи), комунальні об'єкти (водогони, теплоцентралі, місцеві дороги). У багатьох країнах світу сильну опозицію щодо можливості приватизації цих об'єктів сформували профспілки. Варто згадати, що в деяких країнах, де були здійснені прецеденти приватизації базової інфраструктури, наприклад, у регіоні Південної Америки, неефективна державна монополія була замінена на більш успішну приватну монополію, вартість послуг якої, крім того, зросла<sup>1</sup>.

Саме в цей час почав швидко збільшуватися інтерес до ідеї державно-приватних партнерств (ДПП). ДПП виникли як механізм забезпечення доступу до капіталу і досвіду управління у приватному секторі з метою їх застосування у сферах, які є традиційно державними монополіями: громадські послуги і утримання та розвиток інфраструктури. Згідно зі сподіваннями, ДПП мали досягти успіху там, де приватизація зазнала невдачі; крім того, партнерства сприймали як альтернативу приватизації в тих випадках, коли через різні перешкоди було неможливо її провести.

Перші прецеденти укладання ДПП сприймалися як одноразові акції, які не будуть мати повторення після покращення фінансового стану органів влади. Однак, у 1992 році консервативний уряд Дж. Мейджора в Об'єднаному

---

<sup>1</sup> Shrinking the State: The Political Underpinnings of Privatization, Harvey B. Feigenbaum, Jeffrey R. Henig, Chris Hamnett.

королівстві Великої Британії та Північної Ірландії запровадив Ініціативу приватного фінансування (*Private Finance Initiative*), яка стала першою систематизованою програмою, спрямованою на заохочення ДПП, зокрема у сфері надання позик приватним секторам урядових структур. Партнерства почали сприйматися як оптимальний механізм залучення органами влади фінансових ресурсів та управлінських навичок бізнесу для надання громадських послуг населенню та розвитку інфраструктури без втрати власності та контролю за цими процесами.

Тоді ж, у 1990-х роках, стали очевидними перші перешкоди, які заважали поширенню практики укладання партнерств. По-перше, у деяких випадках рушійними силами впровадження ДПП були не лише прагнення підвищити економічну і соціальну ефективність, але й бажання вивести державні інвестиції із сфери бюджетного та громадського контролю<sup>2</sup>. Наслідком цього стало формування у багатьох регіонах світу організованого супротиву ДПП з боку профспілок, які використовували вплив на громадськість і механізм судових позовів для заборони на національному рівні можливості започаткування проектів на засадах державно-приватного партнерства. Профспілки переконували громадськість, що впровадження партнерств приведе до зменшення кількості робочих місць у бюджетній сфері, що, без сумніву, було вагомим аргументом для працівників галузі публічного управління<sup>3</sup>.

---

«У нашій країні одночасно спостерігається відсутність розуміння концепції ДПП і загальна настороженість стосовно залучення приватного сектору до надання громадських послуг. Наражаючись на подібний скептицизм з боку громадськості, органи влади схильні або утримуватись від використання механізмів ДПП, або призупиняти дію чинних проектів, коли з'являються перші ознаки суперечностей, часто ініційованих профспілками, які негативно ставляться до ідеї ДПП.»

*Джерело: "Creating the Winning Conditions for Public Private Partnerships in Canada TD Economics", Special Report, June 2006*

---

Окрім того, в рамках приватних інфраструктурних проектів послуги населенню надавалися за значно вищою ціною, ніж якби було використано процедуру тендеру серед потенційних виконавців замовлень органів влади. Пріоритетним завданням для приватних інвесторів було швидке повернення вкладених коштів, незважаючи на те, що урядові структури гарантували їх фінансові ризики.

Способом подолання цього бар'єру було запровадження формальних процедур оцінки ДПП, основним критерієм якої була «вартість грошей» (*Money value*), що вимірювалася досягнутим розподілом фінансового ризику між органом влади (замовником) і приватною компанією (виконавцем).

---

2 Financing Transportation Infrastructure – Potential Fiscal Risks of Innovative Financing Mechanisms, International Monetary Fund, June 2006.

3 Зразок спротиву профспілок проти формування ДПП. Див. серед матеріалів сайту: <http://www.opseu.org/campaign/p3/P3index.htm>.

Незважаючи на перешкоди, практика формування державно-приватних партнерств поширюється у всіх регіонах світу. Фундаментальною причиною, яка веде до утворення партнерств, є усвідомлення факту, що приватний і публічний сектори мають унікальні характеристики, які забезпечують їм перевагу у наданні послуг населенню. Іншою засадничою передумовою формування і поширення практики партнерств була зміна підходу до розуміння функцій урядів, зокрема усвідомлення необхідності передачі частини їх приватному сектору як більш мобільному й ефективному.

## 1.2. Визначення ДПП, їх завдання та основні характеристики

*Державно-приватне партнерство (публічно-приватне партнерство)* – це система відносин між органом публічної влади (управління) та приватною організацією, у яких приватній організації надається більша роль у плануванні, фінансуванні та реалізації певної послуги для населення, аніж при використанні традиційних процедур співпраці (наприклад, тендеру), і менше, аніж при використанні механізму приватизації. При цьому захист державних і комунальних інтересів гарантується через інституційні основи, положення нормативних актів та укладених договорів.

Згідно з *визначенням Європейської комісії*, запропонованим у 2003 році, державно-приватне партнерство можна охарактеризувати як передання приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором.

Найбільш поширеним є визначення державно-приватного партнерства як такої системи співробітництва, у якій розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізувати, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород.

---

**Державно-приватні партнерства (ДПП)** – це угоди між організаціями державного та приватного секторів стосовно надання послуг у таких сферах як: створення суспільної інфраструктури, спорудження громадських об'єктів і надання інших подібних послуг. Найбільш успішні партнерства використовують сильні сторони державного та приватного секторів для налагодження додаткових стосунків між секторами.

*Джерело: Public Private Partnership: A Guide for Local Government, May 1999 – British Columbia Ministry of Municipal Affairs*

---

В англо-саксонських країнах, на території Європейського Союзу ця система визначається як ППП – Публічно-приватне партнерство (**PPP (Public-Private Partnership)**<sup>4</sup>).

Характерною рисою державно-приватних партнерств, чітко обумовленою у договірному порядку, є розподіл інвестицій, ризику, відповідальності за спорудження й експлуатацію об'єкту інфраструктури та винагороди за послуги,

---

<sup>4</sup> Від авторів: у тексті використовуються аббревіатури ДПП (державно-приватне партнерство) і ППП (публічно-приватне-партнерство).

що надаються. Водночас специфічною рисою державно-приватних партнерств є виконання органом влади (управління) функцій «патрона», а приватною компанією – «агента», а, отже, потреба для «патрона» забезпечити виконання «агентом» зобов'язань, згідно з встановленими ним стандартами.

На початку цього століття стало очевидним, що *ДПП* є однією з найбільш ефективних форм співробітництва між публічним і приватним секторами. Ця співпраця заснована на визнанні факту, що обидві сторони отримують вигоди від об'єднання фінансових ресурсів, технологій і управлінських знань заради підвищення рівня послуг для громадян. Окрім того, *ДПП* є альтернативою приватизації об'єктів державної та комунальної власності, оскільки *об'єднує переваги публічного та приватного секторів*, зокрема такі:

- соціальну відповідальність, громадську підзвітність і пріоритетність екологічних стандартів у діяльності, що є притаманною для державних і комунальних організацій;
- фінансові ресурси, технології, управлінську ефективність і підприємницький дух приватного сектору.

*Завдання, які розв'язуються за допомогою державно-приватних партнерств*, можна узагальнити таким чином:

- *ДПП дають змогу органам влади зосередитись на основних функціональних питаннях*

Основна роль органів влади полягає в просуванні інтересів громадськості шляхом упровадження дієвої політики. Коли приватний сектор бере на себе відповідальність за другорядні, неосновні функції, це дає змогу владі перерозподілити свої ресурси й зосередитись на виконанні своєї основної ролі;

- *ДПП сприяють поліпшенню управління державними активами*

Традиційні цикли планування закупівель часто базуються на короткотерміновій перспективі, внаслідок чого утримання та відновлювання активів часто буває неоптимальним. З іншого боку, приватний сектор застосовує до планування та бюджетування підхід з позицій «життєвого циклу», використовуючи довготермінові контракти. До цих контрактів включають кошти для утримання, що гарантує збереження активів у доброму стані та належний догляд за ними.

- *ДПП сприяють підвищенню якості надання послуг унаслідок упровадження інновацій*

Залучення приватного сектору на конкурентних конкурсних засадах сприяє виробленню ним творчих рішень у сфері створення інфраструктури, планування, будівництва й управління активами.

- *ДПП дають змогу перекласти ризик із платників податків на приватний сектор*

Завдяки такому підходу ризику, пов'язані із несподіваними витратами й перевитратами, затримками із виконанням і відхиленнями від календарного графіка й необхідністю реагування на коливання попиту на послуги, дієвим чином перекладаються з державного сектору на приватний.

Окрім того, світовий досвід функціонування ДПП дозволив експертам Міжнародного Валютного Фонду виділити їх основні характеристики (хоча, без сумніву, їх набір може варіюватися<sup>5</sup>).

**Основні характеристики державно-приватних партнерств:**

- **тривалість відносин** між публічним і приватним партнером у рамках проекту, який здійснюється на засадах ДПП;
- незважаючи на різноманітність форм (про що буде сказано у Розділі 2), найбільш поширеним **типом партнерства** є схема “*design-build-finance-operate (DBFO)*”, тобто «*проекткування – будівництво – фінансування – експлуатація*» приватним партнером;
- **форма власності** на об’єкт, споруджений у рамках ДПП, може варіюватися від державної, комунальної до приватної. Більш поширеними є приклади збереження публічної форми власності при одночасному створенні механізмів залучення приватного партнера до прийняття рішень щодо управління інфраструктурою;
- **державна чи орган місцевого самоврядування**, як правило, окрім права власності на об’єкт, виконує **функції** просування громадських інтересів у переговорах з приватним партнером, бере роль у визначенні цінової політики щодо надання платних послуг з використанням об’єкту інфраструктури, здійснює контроль над якістю цих послуг і загальний моніторинг проекту;
- основним **споживачем послуг**, які надаються в рамках ДПП, безпосередньо чи опосередковано є держава чи орган місцевого самоврядування (наприклад: збудовані державні школи, лікарні, комунальна інфраструктура);
- приватний сектор має можливість залучити до інвестування **ресурси** з багатьох різних фінансових джерел, однак, як правило, використовується **спеціальний цільовий механізм** (*special purpose vehicles (SPV)*), тобто схема, яка передбачає поєднання ресурсів декількох банків та інших фінансових установ, деколи під державні гарантії;
- якщо держава чи місцеве самоврядування претендує на частку доходів з інвестиційного проекту, то, як правило, вони виконують функції **співінвестора**, часто надаючи ресурси у згаданий вище «спеціальний цільовий механізм»;
- для ефективного функціонування державно-приватного партнерства важливим є **чітке визначення функцій і зобов’язань обох сторін у контракті**;
- успішні проекти ДПП надають **більш якісні послуги і за нижчою ціною**, якби вони були створені за рахунок лише публічних капіталовкладень і за публічного менеджменту;
- **прозорість і підзвітність діяльності урядових структур**, зокрема відсутність корупції у відборі приватних партнерів, є однією з передумов успішних наслідків функціонування державно-приватного партнерства;
- у багатьох країнах для створення схем ДПП, які були б привабливими для бізнесу, є необхідним **внесення змін у нормативно-правову базу**, зокрема, що регулює концесійне право та проведення державних конкурсів; можливим варіантом є розроблення спеціального законодавства про державно-приватні партнерства;
- необхідно забезпечити відповідний **рівень знань і навичок у державних і муніципальних службовців**, які братимуть участь у створенні й управлінні ДПП.

---

5 International Monetary Fund, Public-Private Partnerships: Prepared by the Fiscal Affairs Department (In consultation with other departments, the World Bank, and the Inter-American Development Bank) Approved by Teresa Ter-Minassian, March 12, 2004.

### 1.3. Основні переваги ДПП

*Основною перевагою ДПП* у порівнянні з іншими видами договірних відносин між органами влади та приватним сектором є оптимальний розподіл повноважень щодо контролю над спільною діяльністю по наданню послуг населенню, в результаті якої буде досягнутий бажаний результат для обох сторін. Це досягається шляхом договірного узгодження ролей, ризиків і винагород та отримання стимулів для якісного надання послуг і, одночасно, використання гнучких підходів для досягнення бажаних результатів.

ДПП створює *переваги для органів влади* у досягненні публічних цілей, тобто завдань, які стоять перед урядами, завдяки:

- можливості зменшення бюджетних видатків на розвиток і запровадження нової інфраструктури;
- прискорення будівництва необхідного об'єкту у порівнянні з термінами, якби інвестиції були винятково публічними;
- можливості використання управлінської експертизи приватного сектору щодо менеджменту великих проектів;
- отримання доступу до запровадження сучасних технологій, розроблених чи придбаних приватними компаніями;
- залучення різноманітних фінансових ресурсів для реалізації проекту через посередництво бізнес-структур.

*Основною перевагою ДПП для приватних організацій* є те, що вони отримують можливість для інвестицій у ті галузі соціально-економічного життя країни, які раніше вважалися сферою державних капіталовкладень і, таким чином, розширюють свої інвестиційні можливості.

#### *Поширені хибні уявлення про ДПП*

Існує певна плутанина в уявленнях стосовно того, чим саме є державно-приватне партнерство. Як уже зазначалося, є певні соціальні групи й організації, наприклад, профспілки, які виступають проти ДПП і вважають за потрібне підтримувати такі хибні уявлення. Серед цих уявлень найпоширенішими є такі:

- *ДПП – це те саме, що й приватизація*

Лише одна форма державно-приватного партнерства, відома як «Будівництво – власність – експлуатація» (БВЕ), може розглядатись як форма, що наближена до приватизації, хоча і в цьому випадку держава чи місцеве самоврядування визначає умови використання об'єкту, що споруджується, та регуляторні вимоги до приватного партнера. Усі інші моделі ДПП засновані винятково на партнерстві між публічним і приватним сектором, із збереженням публічної власності на об'єкт партнерства.

- *Створюючи державно-приватне партнерство, органи влади втрачають контроль над наданням послуг*

Створюючи ДПП, органи влади жодною мірою не втрачають своєї спроможності впроваджувати власну політику або регулювати надання послуг. Згідно зі сценарієм ДПП, органи влади продовжують визначати правила



і мають змогу сформувати партнерство таким чином, щоб урахувати державні цілі та пріоритети, а також упроваджувати політику та регуляторні заходи органів влади. Фактично, можна стверджувати, що органи влади насправді набувають нових можливостей для контролю, бо у структурі ДПП знаходять своє відображення чітко визначені договірні засоби контролю, які не використовуються, коли послуги надає власне орган державної влади чи місцевого самоврядування.

- ***Механізм державно-приватних партнерств використовується лише під час реалізації інфраструктурних проектів***

Незважаючи на те, що більшість ДПП-проектів стосуються розбудови інфраструктури, цей механізм може бути дієвим та інноваційним засобом надання широкого спектру послуг органами влади. Прикладами таких проектів є надання послуг зі збору комунальних платежів від населення, вивезення твердих побутових відходів, утримання доріг та інші.

- ***Основною причиною, яка спонукає органи влади створювати державно-приватні партнерства, є прагнення уникнути боргів***

Як уже зазначалося раніше, основними причинами, які спонукають органи влади до формування ДПП, є переваги, пов'язані із підвищенням ефективності, зменшенням часу впровадження проектів, активним залученням інновацій і, зрештою, забезпеченням вищої продуктивності у сфері надання громадських послуг шляхом створення конкурентного середовища. Здатність забезпечити фінансування проекту таким чином, щоб уникнути бюджетної заборгованості, не повинна бути основним мотивом формування партнерств за участі приватного сектору. Бажано вважати пріоритетним завдання пошуку інноваційних шляхів надання послуг населенню, а не «творче» вирішення проблем управління фінансами та бухгалтерського обліку.

- ***Якість послуг, які надаються в рамках ДПП, знижується***

Якість послуг не залежить від того, хто їх надає. Органи влади здатні визначати рівень і якість послуг, що надаються організацією приватного сектору, згідно із укладеним контрактом. Таким чином, теоретично, якість послуг не лише підтримуватиметься на належному рівні, але й повинна підвищуватися. Репутація приватного партнера та його довготермінова зацікавленість в інвестуванні для надання певної громадської послуги також стимулює бізнес підвищувати якість.

- ***ДПП негативно впливають на умови праці працівників бюджетної сфери***

Часто працівники органів влади і бюджетної сфери висловлюють побоювання, що ДПП можуть спричинити ліквідацію їхніх посад та переведення у штат приватної організації, що надає публічні послуги, де їм буде запропонована нижча заробітна плата й обмеженіший соціальний пакет. Однак, на практиці у дедалі більшій кількості країн приймаються закони, які передбачають неперервність трудових угод із службовцями, що певною мірою послаблює гостроту цієї проблеми. Наприклад, у Канаді до більшості угод про ДПП закладена вимога до приватного партнера щодо прийняття на роботу колишніх державних службовців і гарантування безпеки їхньої зайнятості та збереження рівня заробітної плати.

- **Прагнучи максимізувати свій прибуток, приватний партнер буде підвищувати вартість послуг для населення**

Органи влади часом уникають ДПП, вважаючи, що приватний партнер скорочуватиме обсяг надання послуг, підвищуватиме плату за послуги для населення або вдаватиметься до обох цих дій одночасно. Щоб уникнути цієї загрози, органи влади мають ініціювати створення ДПП лише у випадку, якщо проведені ними дослідження вказують на те, що приватний партнер зможе надавати послуги з меншими витратами, аніж органи влади, або за таку ж ціну - запропонувавши вищий рівень надання послуг. Прибуток приватного партнера має утворюватися внаслідок підвищення продуктивності роботи або збільшення обсягу надання послуг, а не через підвищення ціни.

- **Органи влади можуть фінансувати надання послуг за нижчою ціною, ніж приватний сектор**

Слід відзначити, що органи влади дійсно, як правило, можуть позичати кошти у банківських та інших фінансових установах за нижчими ставками, ніж приватні організації. Запозичення органів влади підтримуються податковими надходженнями та вважаються практично безризиковими, внаслідок чого відсоткові ставки з таких запозичень встановлюються на декілька відсотків нижче, ніж позики для приватного сектору. Однак, ці міркування односторонні, бо, по-перше, існують приховані витрати, такі як альтернативна вартість виділення органами влади обмежених ресурсів на реалізацію певного проекту, які при цьому ігноруються; і, по-друге, при цьому не враховується такий чинник, як можливість передання ризику приватному секторові (наприклад, з таких питань, як непередбачені перевитрати та затримки виконання).

#### **1.4. Базові принципи створення та функціонування партнерств**

Практичний досвід впровадження ДПП у багатьох країнах світу демонструє, що ця форма співробітництва між публічними та приватними організаціями повинна бути заснована на базових принципах (див. *Таблицю 1*)

*Таблиця 1. Основні принципи заснування та функціонування державно-приватних партнерств*

<b>Назва принципу</b>	<b>Опис принципу</b>
Прозорість	Надання органами влади повної інформації інвесторам, концесіонерам, усім зацікавленим сторонам
Змагальність	Створення рівних умов щодо залучення до партнерства для всіх потенційних приватних партнерів
Підзвітність	Відповідальність усіх партнерів перед громадськістю і взаємні зобов'язання, які є визначеними в договірному порядку
Законність	Створення партнерств у формі, яка дозволяється чинним законодавством та іншою нормативно-правовою базою
Зрозумілість і передбачуваність	Зрозумілість формулювання умов партнерства, зокрема у відповідному договорі, забезпечення можливості їх виконання без суттєвих змін

Врахування специфіки	Формування партнерств із врахуванням особливих потреб певного регіону (території, громади), галузі соціально-економічного життя
Економічна та фінансова сталість	Врахування рівня споживання послуг, що створюються в результаті партнерства, і позитивних наслідків для розвитку економіки в цілому
Гнучкість	Забезпечення можливості швидкого реагування та врахування змін у середовищі, в якому діє партнерство
Рівність	Забезпечення доступу до послуг для соціально вразливих прошарків населення, зокрема бідних
Соціальне залучення	Створення умов для залучення до процесу планування та реалізації партнерств різних суспільних груп

*Примітка: Складено на основі посібника Програми розвитку ООН "Tool-kit for Pro-poor Municipal PPP" (<http://pppue.undp.org/toolkit>)*

### ***Передумови ініціювання органами влади процесу партнерства з приватним сектором:***

- коли послуги або проект не можуть бути надані (реалізовані) лише з використанням фінансових ресурсів органу влади;
- коли участь приватного партнера призведе до підвищення якості послуг;
- коли участь приватного партнера пришвидшить реалізацію проекту чи початок надання послуг;
- коли існує підтримка від користувачів послуг щодо залучення приватного партнера;
- коли існує можливість для конкуренції між потенційними партнерами;
- коли існує можливість нескладного вимірювання результату та встановлення вартості послуг;
- коли вартість реалізованого проекту чи новостворених послуг може бути відшкодована через механізм плати користувачів;
- коли проект чи нові послуги є інноваційними;
- коли існує досвід партнерської співпраці між органом влади та приватним сектором;
- коли в результаті партнерства виникне можливість пришвидшити економічний розвиток громади (території, регіону).<sup>6</sup>

До основних зацікавлених груп, позицію яких слід врахувати під час планування ДПП, належать групи з «гендерною позицією», тому їх інтереси слід враховувати під час розроблення змісту, масштабів і технологій реалізації ініціативи.

Таким чином, новітньою управлінською тенденцією є дотримання принципу гендерної рівності у проектах ДПП, а саме проведення попереднього аналізу його впливу на зміну гендерної структури зайнятості, зокрема в організаціях, які реалізовуватимуть партнерську ініціативу тощо. У Канаді передбачено законодавством, що в усіх проектах, які реалізуються на основі механізму державно-приватного партнерства, враховуються норми федерального законодавства про гендерну рівність.

<sup>6</sup> Public Private Partnership A Guide for Local Government, British Columbia, A Ministry of Municipal Affairs, May 1999.

Можна також сформулювати перелік передумов, за яких органи влади, зокрема місцеві, можуть ініціювати процес партнерства з приватним сектором.

Також досвід створення та функціонування ДПП у багатьох країнах світу дозволяє скласти перелік чинників, які позитивно впливають на результативність партнерства.

---

***Основні чинники, які впливають на успіх державно-приватного партнерства:***

- підтримка вищими рівнями влади залучення приватного сектору до реалізації проекту і взагалі існування політики розвитку ДПП;
- чіткий розподіл відповідальності за реалізацію проекту в середовищі органів влади (фінансової, управлінської);
- застосування органами влади принципів прозорості та неупередженості щодо 1) визначення можливостей для співробітництва, що існують у державному і приватному секторах; (2) аналізу й оцінювання можливостей потенційних приватних партнерів; і (3) здійснення неупередженого, прозорого конкурсного відбору приватного партнера для реалізації проекту;
- застосування єдиного узгодженого комплексу процедур у формуванні й управлінні ДПП;
- використання у процесі роботи органів влади надійних даних стосовно витрат / надходжень / ризиків (зокрема, врахування всіх витрат, пов'язаних із наданням послуг публічним сектором і всіх видів економії ресурсів, які з'являються внаслідок прийняття на себе частини відповідальності приватним сектором);
- використання підходів «життєвого циклу» та «все враховано» для визначення вартості громадських послуг, які надаються або надання яких планується;
- наявність у державному секторі навичок і досвіду впровадження процесу залучення приватного сектору, управління процесом партнерства, зокрема, забезпечення максимального рівня конкуренції між потенційними учасниками партнерства;
- справедлива політика щодо найманих працівників;
- об'єднання активів/послуг у межах структури достатнього розміру, щоб реалізувати економію за рахунок масштабу і водночас забезпечити достатній рівень конкуренції;
- готовність органів влади брати на себе ризики, які приватний сектор неспроможний контролювати, оцінювати або гарантувати (зокрема, придбання землі, дозволи у регуляторній сфері, екологічна оцінка та регенерація).

---

*Примітка: Розроблено на основі матеріалів Канадської ради з питань державно-приватних партнерств*

Практичний досвід реалізації достатньої кількості проектів ДПП дозволив західним фахівцям, зокрема британським, розробити модель оцінки готовності держави до успішного впровадження партнерських проектів. Згідно з нею, основними сферами, які впливають на спроможність держави впроваджувати ДПП, є відданість ідеї партнерства, спроможність до управління процесом, рівень виконання (впровадження проектів), показники виміру яких продемонстровано в *Таблиці 2*.

**Таблиця 2. Основні сфери та критерії оцінки готовності держави до успішного впровадження проектів ДПП**

<b>Сфера</b>	<b>Критерій</b>	<b>Приклад кращої практики</b>
<b>Відданість ідеї партнерства</b>	Бачення ролі ДПП	ДПП як одне з основних питань державної політики
		Бачення ролі ДПП у різних сферах соціально-економічного розвитку та розвитку регіонів
		Існування «дорожньої карти» щодо досягнення бачення ролі ДПП
	Існування сталого набору проектів, що пропонуються для партнерства	Достатня кількість і сталість пропозиції проектів для приватних партнерів
		Прозорість політики ДПП для усіх зацікавлених сторін
	Сприйняття ДПП	Позитивне сприйняття політики ДПП серед основних зацікавлених сторін
Високий рівень задоволення споживачів послугами, наданими в рамках таких проектів		
<b>Спроможність до управління процесом</b>	Правова база	Стабільне та чітке правове середовище для створення та функціонування ДПП
		Відсутність правових бар'єрів для залучення приватних партнерів
		Чіткі критерії розподілу ролей між публічними та приватними партнерами
		Привабливі стимули для приватних інвестицій (якщо в них є потреба)
	Відбір проектів	Чіткі й оприлюднені параметри для відбору проектів
		Дотримання визначених параметрів під час прозорого конкурсного відбору приватних партнерів
		Стандартизація моделі відбору проектів ДПП
	Управлінські інститути	Збалансування централізованого управління з місцевими потребами
		Чіткий розподіл ролей між усіма залученими інституціями
Високий рівень компетентності в середовищі публічних органів влади та приватного сектору		

<b>Рівень виконання (впровадження) проектів</b>	Бізнес-плани проектів і розподіл ризиків	Чіткий опис зобов'язань і процедур звітності
		Прописаність у контракті усіх комерційних аспектів проекту (вартість, рівень доходів, тривалість проекту)
		Чіткий і справедливий розподіл ризиків і винагород
	Тендерна процедура	Інформування та залучення зацікавлених сторін перед і під час тендерних процедур
		Справедлива та прозора процедура тендеру
		Стандартизація тендерної процедури
	Контроль і зворотній зв'язок	Ефективний зворотній зв'язок на рівні всього проекту й окремих його компонентів
Вказування результатів оцінки виконання проекту під час його подальших етапів		

*Примітка: Складено на основі: Benjamin Cheatham, Michael Beck, Ian Banks, Moira Goulmy, Jenny Liao, Walter Oblin Building Sustainable Markets for Private Investment in Public Infrastructure, February 2007*

Окрім того, існують підстави на основі набутої практики виділити основні перешкоди, які заважають створенню й ефективному функціонуванню партнерств:

#### ***Основні бар'єри для створення й ефективного функціонування партнерств:***

- недосконалість законодавчої основи для створення ДПП, зокрема щодо проведення прозорого конкурсу для відбору кваліфікованого та мотивованого приватного партнера;
- нестабільність регуляторного середовища, в якому реалізується ДПП;
- нестача політичної волі у відповідного органу влади щодо ініціювання та впровадження партнерства;
- незадоволення проектом ключовими зацікавленими сторонами (місцевими громадами, населенням в цілому, місцевим бізнесом);
- створення надмірного ризику для довкілля;
- нестача фінансових стимулів для приватного партнера щодо участі у проекті;
- неефективний розподіл функцій і ризиків у партнерстві.

Найпридатнішими для застосування ДПП є проекти, яким притаманні такі характеристики:

- здатність визначити і забезпечити потік / потоки надходжень;
- наявність результатів, що підлягають вимірюванню;
- капіталомісткість і великі масштаби;
- наявність суттєвих технічних проблем, необхідність впровадження інновацій і потреба в навичках, які перевищують можливості органів влади.

### 1.5. Розподіл функцій і ризиків у державно-приватному партнерстві

Канадські фахівці спробували узагальнити розподіл функцій між державним органом влади / органом місцевого самоврядування та приватним партнером у процесі партнерства, узагальнивши прецеденти, що існують у сфері спорудження та реконструкції водогонів, надання відповідних послуг, що демонструється у *Таблиці 3*<sup>7</sup>.

Сутнісною ознакою ДПП є також *оптимальний розподіл ризиків* між публічною організацією та приватною компанією шляхом визначення того партнера, який має потенціал і ресурси мінімізувати конкретний тип ризику.

Саме тому на початковому етапі проектів ДПП необхідно визначити ризики, пов'язані із кожним аспектом проекту, і здійснити їх розподіл між публічним і приватним секторами або ж домовитися про спільну відповідальність, про певну категорію ризику.

Основою успішного розподілу ризиків є належне оцінювання та визначення ціни кожного ризику. Надзвичайно важливо, щоб усі сторони погодилися з оцінкою кожного ризику, а сторони, яка бере на себе той чи інший ризик, були надані засоби контролю над основними чинниками, що формують цей ризик.

Оптимальну схему розподілу ризиків, складену на основі узагальнення досвіду країн Заходу, у ДПП демонструє *Таблиця 4*.

**Таблиця 4. Оптимальний варіант розподілу ризиків у ДПП**

Ризики слід перекладати на ту сторону, яка здатна найкращим чином ними керувати і знижувати їх		
Публічний сектор	Спільне управління ризиками	Приватний сектор
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Регуляторні/ політичні</li> <li>• Екологічні</li> <li>• Пов'язані із тендерним процесом</li> <li>• Пов'язані з економічним розвитком</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Пошкодження/ збитки</li> <li>• Форс-мажор</li> <li>• Попит/ використання</li> <li>• Відносини із працівниками</li> <li>• Прибутки/ збитки</li> <li>• Технологічне відставання</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Розроблення проекту</li> <li>• Планування</li> <li>• Будівництво</li> <li>• Експлуатація</li> <li>• Обслуговування</li> <li>• Інфляція та відсоткові ставки</li> <li>• Обмінні курси</li> <li>• Надходження</li> <li>• Оподаткування</li> <li>• Залишкова вартість</li> </ul>

7 Liaison: Newsletter of the Intergovernmental Committee on Urban and Regional Research (ICURR) – 2007 (Vol. 7). – June-July (№ 4).

Таблиця 3. Розподіл функцій у державно-приватному партнерстві (на прикладі надання послуг водопостачання у Канаді)

Тип партнерства	Визначення стандартів надання послуг	Власність на об'єкт	Інвестиції в капітал	Проектування та спорудження об'єкту	Експлуатація об'єкту	Збір плати від користувачів послуг	Нагляд за дотриманням стандартів у наданні послуг
Надання усіх послуг компанією публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності
Пасивні приватні інвестиції	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	<b>Публічний і приватний партнер</b>	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності
Контракт з приватним партнером щодо проектування та спорудження об'єкта (Design-and-Build)	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	<b>Приватний партнер</b>	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності
Контракт з приватною компанією на надання послуг	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	<b>Приватний партнер</b>	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності



Спільне підприємство	Партнер публічної форми власності	Публічний і приватний партнер	Публічний і приватний партнер	Публічний і приватний партнер	Публічний і приватний партнер	Публічний і приватний партнер	Партнер публічної форми власності
Контракт з приватним партнером щодо спорудження, експлуатації та передачі об'єкта ( <i>Build-Operate-and-Transfer</i> )	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Приватний партнер	Приватний партнер	Приватний партнер	Приватний партнер	Партнер публічної форми власності
Концесія	Партнер публічної форми власності	Партнер публічної форми власності	Приватний партнер	Приватний партнер	Приватний партнер	Приватний партнер	Партнер публічної форми власності
Пасивні публічні інвестиції	Партнер публічної форми власності	Приватний партнер	Приватний партнер	Приватний партнер	Приватний і публічний партнер	Приватний партнер	Партнер публічної форми власності
Надання усіх послуг компанією приватної форми власності	Партнер публічної форми власності	Приватний партнер	Приватний партнер	Приватний партнер	Приватний партнер	Приватний партнер	Партнер публічної форми власності

У деяких країнах, зокрема в Канаді, Південній Африці, Австралії (штат Вікторія), розроблено детальні матриці ризиків, які допомагають ініціаторам створення ДПП контролювати процес розподілу ризиків. Подана Таблиця 5 розроблена урядом Британської Колумбії для використання місцевими муніципалітетами.

**Таблиця 5. Рекомендована матриця розподілу ризику у ДПП для муніципалітетів Канади**

Категорія ризику	Публічний сектор	Підрядник	Оператор	Приватний позикодавць	Приватний власник
Розроблення		X			X
Проектування		X		O	
Будівництво		X		O	
Експлуатація			X	O	X
Обслуговування			X		X
Інфляція				O	X
Відсоткові ставки				O	X
Валюта				O	X
Надходження			O	O	X
Використання			X	O	X
Оподаткування					X
Екологія	X	O			X
Регуляторний/політичний	X				O
Пошкодження/завдання збитків	O	X	X		O
Залишкова вартість				O	X
Технологічне застарівання			O		X
Приховані (у минулому) дефекти	X	O	O	O	O
<b>X – Основний суб'єкт, який бере на себе ризик</b>					
<b>O – Другорядний суб'єкт, який бере на себе ризик</b>					

### **Перекладання ризиків і фінансові витрати**

Перекладання ризиків з органів влади на приватний сектор не повинно впливати на вартість фінансування проекту. Цей принцип покладено в основу теореми Модільяні-Міллера, згідно з якою вартість капіталу залежить лише від ризикових характеристик проекту, а не від того, яким чином він фінансується<sup>8</sup>. Однак вибір джерела фінансування може впливати на ризики

<sup>8</sup> Теорема Модільяні-Міллера (авторами якої є Франко Модільяні та Мертон Міллер) становить основу сучасної науки про структуру капіталу. Згідно з цією базовою теоремою,

проекту. Оскільки органи влади мають змогу розподіляти ризик поміж платниками податків, згідно із традиційними уявленнями, органи влади мають перевагу над приватним сектором із погляду управління ризиками. Однак, приватний сектор здатний розподіляти ризики між різними фінансовими ринками, тому перевага державного сектору у цьому аспекті є не надто суттєвою, до того ж, фахівці з управління ризиками з приватного сектору можуть бути більш кваліфікованими, ніж аналогічні фахівці в органах влади. Як наслідок, цілком можливо, що загальний ризик проекту в приватному секторі виявиться нижчим, ніж у державному.



### **Малюнок 1. Шкала державно-приватних партнерств: перекладання ризику і залучення приватного сектору**

Одним із поширених критичних зауважень стосовно ДПП є те, що фінансування проектів у таких структурах обходиться дорожче. Ця критика, насамперед, заснована на досить високому ризику банкрутства. Здатність органів влади вносити зміни у систему оподаткування зменшує ймовірність банкрутства з їхніх боргів і, в такий спосіб, інституції-позикодавці готові надавати позики органам влади за відсотками, що наближаються до безризикових – навіть для фінансування ризикованих проектів. Таким чином, коли проекти ДПП передбачають приватні запозичення, фінансові витрати у більшості випадків зростають, навіть коли сукупний ризик проекту у приватному секторі є нижчим. Таким чином, щоб усунути цю удавану негативну характеристику, рекомендується підкреслювати загальні вигоди, які будуть досягнуті у сфері підвищення якості послуг із одночасним підвищенням ефективності.

за відсутності податків, витрат, пов'язаних із банкрутством та асиметричної інформації, на ефективно функціонуючому ринку цінність фірми не залежить від того, яким чином ця фірма фінансується. Немає значення, чи капітал фірми збільшується шляхом випуску цінних паперів, чи шляхом продажу заборгованості. Цю теорему іноді називають «принципом байдужості до структури капіталу» (Джерело: MIT Sloan Lecture Notes, Finance Theory II, Dirk Jenter, 2003).

### **Визначення ціни ризику**

Для того, щоб органи влади могли максимізувати ефективність ДПП, вони мають перекласти на приватний сектор ризику, управління якими приватний сектор здатний забезпечити більш ефективно. Для досягнення цієї мети ризику необхідно належним чином оцінити – так, щоб органи влади знали, скільки їм доведеться сплатити приватному сектору за готовність взяти на себе згадані ризику. Тому необхідно диференціювати ризик, пов'язаний із конкретним проектом, і ринковий ризик. Ризику, пов'язані із конкретним проектом, обумовлюються можливими змінами в результатах окремих проектів або групи споріднених проектів. Наприклад, у випадку ДПП, створеного для спорудження гідроелектростанції, ризик, пов'язаний із конкретним проектом, залежатиме від неперервності постачання будівельних матеріалів, відсутності проблем із робочою силою та спротиву з боку екологічних груп. Ринковий ризик відображає фундаментальну економічну динаміку і впливає на всі проекти (публічні, приватні чи ДПП)

Органи влади та приватний сектор застосовують різні методи визначення ціни ринкового ризику. Ця «неузгодженість» або «невідповідність», як відомо, є основною причиною, яка обумовлює відмову від, здавалося б, цілком привабливих пропозицій щодо створення ДПП. Таким чином, для того, щоб створити стандартизований і справедливий процес відбору партнерів для ДПП, важливо, щоб органи влади пояснили свій метод оцінювання ринкового ризику, щоб приватні учасники конкурсу могли належним чином реагувати.

Наприклад, згідно із моделлю визначення ціни капітальних активів (*Capital Asset Pricing Model - CAPM*), яку широко використовують підприємства приватного сектору, сподівана норма прибутку від активу визначається за безризиковою нормою прибутку з додаванням надбавки за ризик, а надбавка за ризик обчислюється як результат множення надбавки за ринковий ризик на коефіцієнт бета, який характеризує коваріацію між віддачею від згаданого активу та ринковою нормою прибутку.

## РОЗДІЛ 2. ЗАХІДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ

### 2.1. Еволюція й інституціалізація ДПП у країнах Заходу

Як вже було зазначено, одним з піонерів у запровадженні нової форми співпраці між публічним і приватним секторами є Велика Британія. Поряд з Австралією, зокрема її штатом Вікторія, **Велика Британія** є країною, де на цей час найактивніше використовується інструмент ДПП. Починаючи з початку 1990-х років, коли стала впроваджуватися вже згадана Ініціатива приватного фінансування, в Об'єднаному Королівстві було затверджено близько 600 проектів ДПП, на долю яких припадає 15% загального обсягу капітальних інвестицій публічного сектору<sup>9</sup>

Значні державні програми щодо сприяння партнерству з приватним сектором існують в **Ірландії**. На території країн континентальної Європи – **Фінляндії, Німеччини, Греції, Італії, Нідерландів** – реалізуються інвестиційні проекти із застосуванням схеми ДПП, однак наразі вони не становлять значну частку публічних капіталовкладень.

У **Канаді та Японії** прецеденти запровадження ДПП існують, зокрема, у сфері будівництва концесійних автомагістралей тощо.

У Таблиці 6 містяться узагальнені дані про сектори соціально-економічного життя різних країн, де розповсюдився інструмент державно-приватного партнерства.

**Таблиця 6. Поширення ДПП у соціально-економічному житті різних країн**

Країни	Сектори, в яких впроваджуються ДПП	Країни	Сектори, в яких впроваджуються ДПП
Фінляндія	Дорожні концесії («тіньове» мито) Школи і вища освіта	Португалія	Аеропорти, дорожні концесії («тіньове» мито)
Франція	Концесії на спорудження автомагістралей («реальне» мито) Концесії на водопостачання	Іспанія	Концесії на спорудження автомагістралей («реальне» мито) Концесії на спорудження регіональних доріг («тіньове» мито)
Греція	Концесії на спорудження доріг («реальне» мито) Залізниця полегшеного типу у Фесалоніках	Японія	Охорона здоров'я, житло, інформаційні технології та транспорт на регіональному рівні

<sup>9</sup> UK Expertise for International Markets, розділи “KPMG” і “Public private finance”.

<i>Ірландія</i>	Транспорт, освіта, водопостачання, управління відходами	<i>Австралія</i>	Дороги (Мельбурн), лікарні (штати Вікторія та Новий Південний Вельс), в'язниці (штати Вікторія та Західна Австралія)
<i>Італія</i>	Лікарні, транспорт, управління відходами	<i>Південна Африка</i>	В'язниці, водопостачання, охорона здоров'я, освіта
<i>Нідерланди</i>	Водопостачання, швидкісні залізничні магістралі		

*Джерело: UK Expertise for International Markets, KPMG*

### **Сполучені Штати Америки**

У США найбільш розповсюдженими формами ДПП є **концесії на будівництво автомобільних доріг**. На початку 1990-х років концесії стали поширюватися під час будівництва автомагістралей як альтернатива до традиційних методів фінансового забезпечення державних капіталовкладень, а саме за рахунок податків, зокрема з продажу палива тощо.

Федеральна адміністрація автомагістралей (*The Federal Highway Administration (FHWA)*) ініціювала зміни до федерального законодавства, щоб створити сприятливі умови для приватного бізнесу щодо залучення до проектів будівництва нових і реконструкції старих доріг<sup>10</sup>.

Як результат цих законодавчих нововведень, у 1998 році на федеральному рівні була запроваджена кредитна програма як додаток до Закону про фінансування та впровадження інновацій у транспортну інфраструктуру (*Transportation Infrastructure Finance and Innovation Act of 1998, TIFIA Credit Program*). У рамках програми надається федеральна кредитна підтримка для проектів, які без неї не були б споруджені або споруджені із значним запізненням через потенційні ризики для капіталовкладень, складність і високу вартість будівництва. Кредитна допомога може надаватися у трьох формах: 1) прямої позики; 2) гарантій під кредит; 3) кредитних ліній *standby*. Відсотки під федеральний кредит є нижчими аніж в інших потенційних кредиторів.

Також інноваційним підходом щодо створення ДПП, запропонованим США, є спроба об'єднати інтереси та ресурси органів влади різного рівня – федерального, штатів, місцевого – для спорудження нових чи реконструкції старих автомобільних доріг. Це здійснюється, зокрема, шляхом ефективного використання земель навколо доріг: для транзиту, потреб розвитку місцевих громад, зокрема кварталів, які знаходилися довгий час у занепаді.

Окрім того, у США використовується такий інструмент приваблення приватного сектору для участі у ДПП як **звільнення від сплати певного податку**.

Окрім США, концесії на будівництво доріг набули поширення в Канаді і в країнах Європи. В рамках цих проектів було запропоновано два підходи до створення партнерства:

<sup>10</sup> Manual for Using Public-Private Partnerships on Highway Projects, US Department of Transportation, Federal Highway Administration.

- **«Реальне» мито (безпосередня плата)**

Приватні концесіонери несуть відповідальність за фінансування та безпосереднє будівництво доріг, їх утримання, а взамін безпосередньо беруть плату з користувачів. Держава чи органи місцевого самоврядування не повинні, таким чином, витратити бюджетні ресурси на потреби зведення автомагістралей. Успішні приклади цього методу пропонує Франція, Іспанія, Ісландія, Хорватія.

- **«Тіньове» мито (опосередкована плата)**

Приватні концесіонери несуть відповідальність за фінансування та безпосереднє будівництво доріг, їх утримання, однак не беруть плати з користувачів. Держава поетапно надає компенсацію інвесторам, рівень якої залежить від кількості споживачів концесійної магістралі. Цей підхід діє у Великій Британії, Фінляндії, Іспанії та Португалії.

### **Канада**

У цій країні успішні прецеденти співробітництва між публічним і приватним сектором у розвитку інфраструктури мали наслідком прийняття у деяких провінціях спеціального законодавства чи внесення доповнень до чинного законодавства щодо створення умов для розвитку ДПП. Так, у 1998 році у провінції Британська Колумбія були внесені відповідні положення у **Закон про муніципалітети (Municipal Act)**. Згідно з цими положеннями:

- надається підтримка бізнесу у процесі реалізації партнерства, зокрема можливими методами було визначено:
  - звільнення від оподаткування чи відстрочка термінів оподаткування і звільнення від інших платежів;
  - надання землі під забудову за меншою ціною, аніж її ринкова вартість;
  - позики;
  - надання гарантій під кредити.
- передача частки публічної власності приватному партнеру, з огляду на потреби спорудження необхідного об'єкту;
- можливість для муніципалітету укладати контракти, які є подібними до контрактів приватного корпоративного права.

Приклади сфер соціально-економічного розвитку, де є запровадженими успішні проекти ДПП на місцевому рівні, наведені в Додатку 2.

На федеральному рівні практика державно-приватних партнерств була інституціалізована у 2002 році, коли було прийнято **Закон про фонд розвитку стратегічної інфраструктури**<sup>11</sup>. Під терміном «стратегічна інфраструктура» узагальнено усі споруджені в результаті публічних інвестицій об'єкти, що використовуються на користь громадськості, зокрема:

- авто- чи залізничні магістралі;
- місцеві дороги;

---

11 Canada Strategic Infrastructure Fund Act, 2002, c. 9, s. 47, [Assented to March 27th, 2002]; Regulations Prescribing Capital Assets for the Purpose of the Definition “Strategic Infrastructure” in the Canada Strategic Infrastructure Fund Act SOR/2003-51 Registration January 30, 2003.

- туристична чи міська інфраструктура розвитку;
- каналізаційні мережі;
- водогони та допоміжна інфраструктура;
- телекомунікаційна та швидкісна інфраструктура передачі даних;
- уся інфраструктура, розташована на територіях Юкон, Нунавут, Північнозахідних територіях;
- інша інфраструктура, передбачена нормативно-правовою базою.

Кошти із сформованого Фонду надаються як співфінансування для реалізації масштабних інфраструктурних проектів, які сприятимуть економічному зростанню та покращенню якості життя в Канаді, зокрема тих, які використовують партнерство між публічним і приватним секторами.

Отримувати ресурси з Фонду розвитку стратегічної інфраструктури можуть:

- провінційні (регіональні) та місцеві органи влади;
- компанії публічної форми власності, або ж ті, які є у співвласності провінційного чи місцевого органу влади спроможні реалізувати проект, що відповідає умовам Фонду;
- компанії приватної форми власності, які є спроможними реалізувати проект, що відповідає умовам Фонду.

Приклади інноваційних проектів ДПП на регіональному рівні – рівні провінцій Канади – наводяться в Додатках.

## 2.2. Найбільш поширені форми партнерств

Нетривалий період практичного впровадження інструменту державно-приватних партнерств наразі не дозволяє виробити узгоджену класифікацію основних форм ДПП. Однак перші спроби систематизації вже існують.

Зокрема, Національна рада з питань державно-приватних партнерств у США пропонує **класифікацію форм ДПП за метою створення** і виділяє:

- партнерства, створені з метою якнайшвидшої реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів, і тому сформовані згідно з процедурою пакетного тендеру;
- партнерства, сформовані для залучення управлінської експертизи приватного партнера для реалізації великих і складних програм;
- партнерства, пріоритетною метою яких є залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі;
- партнерства, які мають мету залучити різноманітні фінансові ресурси, доступні для бізнесу;
- партнерства, які дозволяють і заохочують розвиток створеної інфраструктури приватним партнером, його власність на споруджений об'єкт і, відповідно, управління ним та іншим капіталом<sup>12</sup>.

Однак більш поширеною є класифікація форм ДПП за змістовними категоріями партнерства, які узагальнено в *Таблиці 7*.

12 United States Department of Transportation, Report to Congress on Public-Private Partnerships, December 2004



Таблиця 7. Основні форми ДПП за змістовними категоріями партнерства

Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Вади
«Експлуатація-обслуговування»	Передання приватному партнерові на контрактних засадах права на експлуатацію й обслуговування державних активів	Широкий спектр державних послуг, зокрема водопостачання й очищення стічних вод, вивезення твердих відходів, обслуговування доріг, утримання парків, спортивних споруд та інших рекреаційних об'єктів, утримання майданчиків для паркування, каналізаційних систем і систем зливових стоків.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• потенційне підвищення якості й ефективності надання послуг</li> <li>• економія коштів</li> <li>• гнучкість у структурованні контрактів</li> <li>• зосередження власності в руках органів влади</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• підписані органами влади угоди із профспілками можуть унеможливити передавання повноважень на контрактних засадах</li> <li>• у разі банкрутства приватного постачальника послуг, відновлення надання таких послуг силами державних структур пов'язане із додатковими витратами</li> <li>• зменшення можливостей контролю з боку власника та можливостей реагувати на зміни вимог громадськості</li> </ul>
«Проектування – будівництво»	Підписання контрактів із приватним партнером на проектування і будівництво активів, які відповідають стандартам і вимогам стосовно ефективності роботи, що визначені органами влади. Після того, як об'єкт буде збудований, право власності переходить до органу влади, який	Переважна більшість інфраструктурних і будівельних проектів, враховуючи будівництво доріг, автомагістралей, систем водопостачання й очищення стічних вод, каналізаційних систем і систем зливових стоків, спортивних споруд, плавальних басейнів та інших державних об'єктів.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• доступ до спеціалізованого досвіду, нагромадженого приватним сектором</li> <li>• можливості для впровадження інновацій та економії витрат</li> <li>• гнучкість у сфері закупівель</li> <li>• можливості підвищення ефективності роботи у сфері будівництва</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• зменшення можливостей контролю з боку власника</li> <li>• збільшення витрат на впровадження до проекту бажаних особливостей або змін після підписання контракту</li> <li>• більш комплексна процедура виплати винагороди</li> <li>• зменшення капітальних витрат може бути непомітним через підвищення поточних витрат і витрат на обслуговування, у разі якщо не застосовується підхід з позицій «життєвого циклу»</li> </ul>

Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Вади
	бере на себе відповідальність за експлуатацію цього об'єкта.		<ul style="list-style-type: none"> <li>• зменшення часу будівництва</li> <li>• перекладання підвищеного ризику на приватний сектор</li> <li>• наявність одного відповідального для взаємодії із власником</li> <li>• зменшення кількості претензій щодо будівництва</li> </ul>	
<b>Здавання об'єктів «під ключ»</b>	Органи влади забезпечують фінансування проекту, але доручають приватному партнерові проектування, будівництво й експлуатацію об'єкта упродовж визначеного періоду часу. Державний сектор визначає критерії ефективності роботи, а право власності на об'єкт належить державній структурі.	Така форма державно-приватного партнерства застосовується у випадках, коли державний сектор захищений у збереженні за собою права власності, однак прагне скористатися вигодами, які забезпечує будівництво й експлуатація об'єкта силами приватного сектору. Переважна більшість інфраструктурних об'єктів, враховуючи будівництво систем водопостачання й очищення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• забезпечення перекладання будівельних ризиків на приватного партнера</li> <li>• запіг щодо подання пропозиції може передбачати можливість контролю й запровадження певних вимог щодо проекту та розташування об'єкта, а також його робочих цілей.</li> <li>• передання оперативних зобов'язань може сприяти підвищенню якості будівництва</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• зменшення можливостей контролю влади за роботою об'єкта</li> <li>• більш комплексна процедура виплати винагороди</li> <li>• збільшення витрат на внесення змін до проекту та коригування способу експлуатації об'єкта після підписання контракту</li> <li>• залежно від виду інфраструктури, органи влади можуть зустрітися з підвищеним ризиком для певних ДПП</li> </ul>

Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Вали
		<p>стічних вод, спортивних споруд, плавальних басейнів та інших державних об'єктів.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• потенційні вигоди для державного сектору, пов'язані із вищим рівнем ефективності роботи у приватному секторі будівництва</li> <li>• потенційні вигоди для державного сектору, пов'язані із вищим рівнем ефективності в разі експлуатації об'єкта приватним партнером</li> <li>• будівництво може проводитись швидше завдяки застосуванню методів швидкого будівництва, наприклад, паралельного проектування і будівництва</li> </ul>	
<p><b>Спорудження доповнень до об'єкта</b></p>	<p>Приватний партнер фінансує й будує доповнення до державного об'єкта, що існує. Після цього приватний партнер може експлуатувати доповнення до об'єкта впродовж визначеного періоду</p>	<p>Переважна більшість інфраструктурних та інших державних об'єктів, враховуючи дороги, системи водопостачання й очищення стічних вод, а також рекреаційні об'єкти, такі як льодові арени та плавальні басейни.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• державному секторові не доводиться забезпечувати капітальне фінансування для спорудження додаткових елементів фінансові ризики передаються на приватного партнера</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• майбутні доповнення до об'єкта, не передбачені у контракті з приватним партнером може бути складно впровадити після підписання контракту</li> <li>• витрати, пов'язані із внесенням змін до чинних контрактів із приватними партнерами</li> </ul>

Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Вади
	<p>часу або доки партнер не поверне вкладених коштів і не отримає розумної віддачі від інвестиції.</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• партнер із державного сектору користується вигодами, пов'язаними із досвідом роботи приватного партнера у сфері будівництва</li> <li>• будівництво може проводитись швидше завдяки застосуванню методів швидкісного будівництва, наприклад, паралельного проектування і будівництва</li> <li>• гнучкість у сфері закупівель</li> <li>• можливість підвищення ефективності роботи у сфері будівництва</li> <li>• зменшення часу, необхідного для впровадження проекту</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• відсуття певної втрати контролю</li> <li>• більш складна процедура виплати винагороди</li> </ul>

Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Води
<b>Оренда / придбання</b>	Підписання контрактів з приватним партнером про проектування, фінансування та будівництво об'єкта для надання державних послуг. Після цього приватний партнер орендує в органа влади даний об'єкт на визначений термін, після завершення якого право власності переходить до органа влади. Такий підхід може бути застосований там, де органам влади потрібен новий об'єкт або послуга, однак він неспроможний забезпечити необхідне фінансування.	Може бути використано для створення таких капітальних активів, як будівлі, парки транспортних засобів, системи очищення води та каналізаційних стоків, підприємства з перероблення твердих відходів і комп'ютерне обладнання.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• підвищення ефективності будівництва</li> <li>• можливість упровадження інновацій</li> <li>• орендні платежі можуть бути меншими, ніж витрати на обслуговування капітального боргу</li> <li>• поточні ризики перекладаються на приватного забудовника</li> <li>• місцеві мешканці отримують змогу користуватися послугами вищої якості за меншу ціну</li> <li>• Потенціал для укладання угоди за принципом «оренда – як плата за підвищення ефективності»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• зменшення можливостей контролю за наданням послуг і використанням інфраструктури</li> </ul>

Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Види
<p><b>Тимчасова приватизація</b></p>	<p>Власність на наявний державний об'єкт передається приватному партнерові, який зобов'язується його поліпшити або розширити. Після цього приватний партнер може використовувати й експлуатувати об'єкт упродовж визначеного в контракті періоду або доки партнер не поверне вкладених коштів і не отримає розумної віддачі від інвестиції.</p>	<p>Ця модель може бути використана для переважної більшості інфраструктурних та інших державних об'єктів, враховуючи доходи, системи водопостачання і очищення стічних вод, каналізацію, а також такі об'єкти, як майданчики для паркування, державні будівлі, аеропорти, рекреаційні об'єкти, такі як спортивні споруди та плавальні басейни.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• у разі належного структурування контракту з приватним партнером, орган влади зберігає певні можливості контролю за стандартами та якістю роботи, не беручи на себе витрати на здійснення управління й експлуатацію об'єкта</li> <li>• передання активів приватному секторові може сприяти зменшенню поточних витрат органів влади</li> <li>• приватний сектор потенційно може забезпечити підвищення ефективності у сфері будівництва й експлуатації об'єкта</li> <li>• доступ до капіталів приватного сектору та їхнє використання для будівництва і забезпечення експлуатації</li> <li>• поточні ризики переключення на приватного партнера</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• гадана або фактична втрата контролю</li> <li>• первинний контракт має бути складений достатньо ретельно, щоб передбачити всі можливі майбутні негативні наслідки</li> <li>• приватний сектор може бути здатний встановити рівень плати користувачів, вищий, ніж за умови, якби об'єкт працював під контролем органів влади</li> <li>• труднощі із пошуком іншого приватного партнера у разі, якщо його попередник збанкрутував або не забезпечив належної ефективності</li> <li>• потенціал для повернення органа влади до виконання ролі постачальника послуг або користувача об'єкта в майбутньому</li> <li>• звільнення державних службовців</li> <li>• проблеми у сфері зайнятості при переведенні державних службовців на роботу в приватний сектор.</li> </ul>

Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Види
<p><b>«Оренда</b>  <b>– будівництва</b>  <b>– експлуатація»</b> або <b>«Викуп будівництва – експлуатація»</b></p>	<p>Приватний партнер орендує або купує в органа влади об'єкт, розширює або модернізує його, а згодом експлуатує цей об'єкт згідно з контрактом, укладеним з органом влади. При цьому приватний партнер інвестує кошти в розширення або модернізацію об'єкта, а згодом може його експлуатувати впродовж визначеного періоду часу, доки не поверне вкладених коштів і не отримає розумної віддачі від інвестиції.</p>	<p>Переважна більшість інфраструктурних та інших державних об'єктів, враховуючи дороги, системи водопостачання та каналізації й очищення стічних вод, майданчики для паркування, державні будівлі, аеропорти та рекреаційні об'єкти, такі як спортивні споруди і плавальні басейни.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• якщо приватний партнер купує даний об'єкт, орган влади може отримати значні грошові надходження</li> <li>• державному сектору не доводиться забезпечувати капітальне фінансування для модернізації об'єктів</li> <li>• фінансові ризики можуть бути перекладені на приватного партнера</li> <li>• існують можливості для збільшення доходів обох партнерів</li> <li>• оновлення і реконструкція об'єктів або інфраструктури може сприяти підвищенню якості надання послуг для користувачів</li> <li>• партнер із державного сектору користується вигодами, пов'язаними із досвідом роботи приватного партнера у сфері будівництва</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• гадана або фактична втрата контролю над об'єктом або елементом інфраструктури</li> <li>• труднощі із оцінюванням активів для продажу або оренди</li> <li>• проблема продажу або здавання в оренду капітальних активів, споруджених або модернізованих за грантові кошти</li> <li>• у разі продажу об'єкта приватному партнерові існує ризик невдачі. У разі неспроможності приватного партнера забезпечити надання послуг або експлуатацію об'єкта, органу влади доведеться знову брати на себе ці функції</li> <li>• майбутнє оновлення або реконструкція об'єкта можуть не бути зараховані до контракту і в такому разі їхнє проведення в майбутньому буде пов'язане з певними труднощами.</li> </ul>

Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Вад
«Будівництво-передача-експлуатація»	<p>Орган влади підписує з приватним партнером контракт про фінансування та будівництво об'єкта. Після завершення будівництва приватний партнер передає організації влади право власності на об'єкт. Після цього орган влади здає об'єкт</p>	<p>Переважна більшість інфраструктурних та інших державних об'єктів, враховуючи дороги, системи водопостачання та каналізації й очищення стічних вод, майданчики для паркування, державні будівлі, аеропорти та рекреаційні об'єкти, такі як спортивні споруди і плавальні басейни.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• будівництво може проводитись швидше завдяки застосуванню методів швидкого будівництва, наприклад, паралельного проектування і будівництва</li> <li>• гнучкість у сфері закупівель</li> <li>• можливості підвищення ефективності роботи у сфері будівництва</li> <li>• зменшення часу, необхідного для впровадження проекту</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• можливі труднощі у процесі заміни приватного партнера або припинення дії угод у разі банкрутства останнього або незабезпечення ним належної ефективності</li> </ul>



Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Води
	<p>приватному партнерстві у довготермінову оренду, протягом якої приватний партнер має можливість повернути свою інвестицію й отримати «розумний» прибуток</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• при цьому державний сектор зберігає право власності на свій актив</li> <li>• власність державного сектору і передавання експлуатації на контрактних засадах приватному сектору дає змогу обмежити будь-які провінційні та федеральні вимоги у сфері оподаткування</li> <li>• при цьому державний сектор зберігає право контролювати рівень надання послуг і стягувану плату за послуги</li> <li>• у порівнянні з моделлю «будівництво – експлуатація – передача» дана модель дає змогу уникнути проблем у правовій, регуляторній та адміністративній сферах</li> <li>• дає змогу зберегти контроль органів влади над ефективністю виконання активу, стандартами надання послуг</li> </ul>	

Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Води
		<ul style="list-style-type: none"> <li>і збереженням активу орган влади має змогу розірвати угоди у випадку, якщо не виконуються вимоги щодо рівня надання послуг та ефективності роботи, хоча об'єкт і надалі використовува-тиметься для повернення капітальних інвестицій і позик і впровадження нового приватного партнера</li> <li>таке ДПП дає змогу зекономити кошти на будівництво, проектування й архітектурні роботи, а також, можливо, забезпечити економію на довготермінових поточних видатках</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>дає змогу максимізувати фінансові ресурси приватного сектору, враховуючи компенсацію капітальних витрат</li> <li>гарантує спорудження найефективнішого і</li> </ul>	
<b>«Будівництво – власність – експлуатація – передача»</b>	Приватний забудовник отримує ексклюзивну ліцензію на фінансування, будівництво, експлуатацію, обслуговування, управління та стягнення плати	Переважна більшість державних інфраструктурних об'єктів і послуг, враховуючи системи водопостачання й очищення стічних вод, рекреаційні об'єкти, аеропорти,	<ul style="list-style-type: none"> <li>дає змогу максимізувати фінансові ресурси приватного сектору, враховуючи компенсацію капітальних витрат</li> <li>гарантує спорудження найефективнішого і</li> </ul>	

Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Води
	<p>споживачів упродовж фіксованого періоду, щоб компенсувати інвестиції. Після завершення терміну дії ліцензії право власності повертається до державного органу.</p>	<p>державні адміністративні та промислові будівлі, майданчики для паркування, підприємства з перероблення твердих відходів.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>найдовший об'єкт на основі обліку витрат за принципом «життєвого циклу»</li> <li>дає змогу підприємству приватного сектору експлуатувати об'єкт впродовж заздалегідь визначеного часу</li> <li>група отримує об'єкт, не будучи змушена причому заздалегідь нагороджувати капітальні ресурси або створювати довготерминову заборгованість</li> <li>усі проблеми, пов'язані із початком роботи, вирішує підприємство приватного сектору</li> <li>наявність доступу до до свідку, управління, обладнання, інновацій і трудових відносин приватного сектору може забезпечити можливість економії на витратах</li> <li>ризики розподіляються між приватним і державним секторами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>об'єкт може бути повернутий державному сектору в період, коли він уже «відпрацював своє» й поточні витрати починають збільшуватися</li> <li>державний сектор втрачає контроль над капітальним будівництвом і способом експлуатації об'єкта на перших етапах</li> <li>первинний контракт має бути складений достатньо ретельно, щоб передбачити всі можливі майбутні негативні наслідки</li> <li>приватний сектор має змогу визначити рівень плати споживача (окрім випадків, коли державний сектор субсидує використання об'єкта)</li> <li>менший ступінь державного контролю у порівнянні зі структурою «будівництво – передача – експлуатація»</li> <li>можливі труднощі у процесі заміни приватного партнера або підписання нового угоди у разі банкрутства згаданого партнера або незабезпечення ним належної ефективності</li> </ul>

Категорії ДПП	Характеристики	Застосування	Переваги	Води
«Будівництво – власність - експлуатація»	<p>Орган влади передає право власності та відповідальність за об'єкт або підписує з приватним партнером контракт на будівництво, передачу у власність та експлуатацію об'єкта на необмежений термін. Приватний партнер, як правило, забезпечує фінансування</p>	<p>Переважна більшість державних інфраструктурних об'єктів і послуг, враховуючи системи водопостачання й очищення стічних вод, майданчики для паркування, рекреаційні об'єкти, аеропорти, державні адміністративні та промислові будівлі.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Державний сектор не бере участі у витратах на фінансування й експлуатацію об'єкта</li> <li>• державний сектор може «регулювати» надання послуг приватним сектором у «регульованій/монопольній» сфері надання послуг</li> <li>• приватний сектор надає послугу в найефективніший спосіб як у найближчій, так і у віддаленій перспективі</li> <li>• немає потреби у фінансуванні з боку державного сектору</li> <li>• від приватних підприємств, які створюють «суспільні блага», бюджет одночасно отримує надходження від прибуткового податку та податку на майно</li> <li>• довготермінові права на експлуатацію об'єкта є стимулом для залучення великих обсягів капіталу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• приватний сектор може експлуатувати / будувати будівлю і/або розвивати послугу не на «благо громади»</li> <li>• у державного сектору немає механізму регулювання «ціни» послуги, не враховуючи випадків, коли йдеться про спеціально регульований вид товару</li> <li>• на товар / послугу, які надаються, поширюються всі національні, регіональні та місцеві податкові вимоги в умовах відсутності конкуренції</li> <li>• виникає потреба у формулюванні правил і настанов для управління роботою об'єкта та контролю цін</li> </ul>

## РОЗДІЛ 3. ПРОЦЕС ЗАКУПІВЕЛЬ

### 3.1. Етап перед проведенням закупівель

#### *Оцінювання потреб*

Оцінювання потреб – це перший крок на шляху формулювання відповідного бізнес-завдання для процесу закупівель. Орієнтація на оцінювання потреб передбачена задля визначення потреб у послугах та окреслення цілей, що їх планують досягти за допомогою державно-приватного партнерства. Зазначені цілі мають підлягати кількісному оцінюванню, вимірюванню й бути конкретними для того, щоб можна було провести аналіз, а згодом - підготувати запит стосовно пропозицій (ЗСП).

Процес формулювання й оцінювання потреб дасть змогу з'ясувати цілі державно-приватного партнерства. Оцінювання потреб дозволяє спрямувати процес розроблення ЗСП, вимогам якого повинні відповідати пропозиції потенційних партнерів. З цією метою, а також для потреб моніторингу реалізації проекту, надзвичайно важливо, щоб потреби і цілі органів влади були чітко визначені.

#### **3.1.1. Розроблення бізнесового завдання**

У процесі створення ДПП після того, як буде завершено оцінювання бізнесових потреб і проведено оцінювання усіх варіантів, необхідно розробити бізнесове завдання. Бізнесові завдання використовуються для пояснення та формулювання зобов'язань з боку місцевих і регіональних органів влади, органів влади інших рівнів, які можуть співфінансувати проект, та фінансових установ, які беруть участь у його ресурсному забезпеченні.

#### *Цілями бізнесового завдання є:*

- забезпечити загальну інформацію про проект, оцінювання потреб і контекст процесу закупівель;
- розробити раціональне і чітко сформульоване завдання для реалізації;
- оприлюднити потреби органу влади і можливі варіанти їх задоволення, а також пов'язані з ними витрати та вигоди;
- оцінити витрати, вигоди і відповідні фінансові показники пропонованого рішення;
- забезпечити базові дані для управління видатками у процесі реалізації проекту;
- визначити критерії успішного досягнення результатів другого рівня;
- отримати підтримку для реалізації програми ДПП.

### *Зміст бізнесового завдання*

В ідеалі, бізнесове завдання повинно містити інформацію, яка охоплює п'ять основних аспектів: стратегічну відповідність, комерційні аспекти, оцінювання варіантів, здійсненність і досягнення цілей.

#### *Стратегічна відповідність*

У цьому розділі бізнесового завдання окреслюється стратегічне завдання, яке реалізовує орган влади, пояснюється, яким чином даний обсяг закупівель буде відповідати потребам цієї стратегії (програми), а також надається я переконливе обґрунтування необхідності закупівлі, з погляду сучасних і майбутніх оперативних потреб органу влади

. Цей розділ, к мінімум, повинен містити такі елементи:

- опис основних потреб у сфері надання послуг, а також опис того, як задоволення цих потреб сприятиме реалізації розробленої владою стратегії розвитку;
- опис причин, які обумовлюють застосування певного заходу (виду закупівлі);
- основні вигоди, що їх передбачається досягти у перебігу реалізації проекту;
- основні ризики;
- основні показники успіху і спосіб їх вимірювання;
- основні зацікавлені сторони.

У цьому розділі необхідно дати відповідь на такі запитання:

- наскільки ефективно дана закупівля може сприяти досягненню стратегічних цілей органу влади і його поточних пріоритетів ?
- що станеться, якщо закупівля послуг не відбудеться?
- чи взяли зацікавлені сторони на себе зобов'язання щодо проекту?

#### *Комерційні аспекти*

Цей розділ охоплює потенційні комерційні заходи і обов'язково повинен містити такі елементи:

- пропонувані варіанти вибору джерела фінансування із зазначенням причин його вибору;
- обмеження обраного комерційного заходу (наприклад, умови контракту, його тривалість, механізми здійснення платежів та інше);
- підхід/ стратегія закупівель із зазначенням причин вибору.

У цьому розділі необхідно дати відповідь на таке запитання:

- чи можна забезпечити достатню відповідність результатів витраченим коштам, отриманим із вказаних джерел (партнери і постачальники)?

#### *Оцінювання варіантів*

У цьому розділі слід представити економічне обґрунтування проекту партнерства та визначити спектр варіантів, що їх слід аналізувати. Управлінська команда проекту має продемонструвати, яким чином пропонувані найкра-

щий варіант забезпечить досягнення оптимального балансу витрат, вигод і ризиків.

Цей розділ, як мінімум, повинен містити такі елементи:

- аналіз вигод і витрат щонайменше трьох варіантів побудови проекту;
- додатковий аналіз «нематеріальних» вигод, які неможливо кількісно оцінити у фінансових показниках;
- визначення бажаного набору варіантів і моделей ДПП (див. частину 2), а також усі можливі обмеження, пов'язані з кожним із варіантів.

У цьому розділі необхідно дати відповідь на такі запитання:

- чи було проаналізовано весь спектр варіантів і моделей створення ДПП?
- як можна визначити оптимальний баланс витрат, вигод і ризиків? Який рівень ризику є прийнятним для досягнення бажаного результату?

### *Здійсненність*

У цьому розділі слід подати фінансове обґрунтування проекту партнерства, визначити його здійсненність і наявність доступного фінансування з різних джерел: приватних інвестицій; коштів місцевих і/ чи державного бюджетів, інші зобов'язання органів влади.

Цей розділ, як мінімум, повинен містити такі елементи:

- інформацію про доступне публічне фінансування та загальні оцінки планованих видатків упродовж усього терміну реалізації партнерства, враховуючи, якщо це є можливим, розподіл коштів між різними органами влади.

У цьому розділі необхідно дати відповідь на такі запитання:

- які бюджетні рішення були ухвалені або які з них треба ухвалити для реалізації проекту в цілому?
- чи можна і чи слід зменшити масштаби проекту для підвищення його шансів на успіх?

### *Досяжність*

У цьому розділі слід представити завдання щодо управління проектом для того, щоб оцінити його досяжність. Основна мета цього розділу полягає у визначенні організації проекту та заходів, які вживатимуться для підтримки досягнення планованих результатів.

Цей розділ, як мінімум, повинен містити такі елементи:

- план досягнення бажаних результатів, у якому вказані основні орієнтовні показники та процесуальні і організаційні взаємозв'язки (наприклад, з іншими проектами або пріоритетами влади);
- опис основних ролей та обов'язків, планів усіх заходів, які необхідно здійснити у випадку непередбачених ситуацій (наприклад, у випадку, якщо приватний партнер виявиться неспроможним забезпечити вчасне надання послуг);
- основні ризики проекту та загальний план їх мінімізації;
- навички й досвід, необхідні для впровадження проекту.

У цьому розділі необхідно дати відповідь на такі запитання:

- чи може ця ініціатива бути реалізована з використанням доступних людських і фінансових можливостей ?
- якщо ні, то яким можна набути необхідного потенціалу?
- чи можна забезпечити управління ризиками проекту ?
- чи можна буде, в разі потреби, змінити масштаб або календарний план реалізації проекту?

### **3.1.2. Організація проекту**

#### *Управлінська команда проекту*

Команда проекту (група впровадження проекту) відповідатиме за процес створення державно-приватного партнерства, починаючи від етапу його планування і розроблення запиту стосовно пропозицій (ЗСП), завершуючи його виконанням і, врешті-решт, братиме участь у здійсненні моніторингу роботи приватного партнера. Проте важливою є обставина, що ця команда не повинна брати безпосередньої участі у процесі визначення переможця конкурсу серед приватних партнерів.

До складу команди проекту мають входити працівники органу влади, що мають прямий інтерес щодо реалізації проекту. У більшості випадків, група впровадження проекту працюватиме під керівництвом керівника проекту, якому надаватимуть допомогу відповідні підрозділи органу влади та зовнішні радники<sup>13</sup>. За необхідності керівник проекту буде підтримувати зв'язки з дотичними до сфери партнерства підрозділами органу влади, установами, відповідальними за фінансування проекту. Поняття «зовнішні радники» охоплює юрисконсультів, радників з питань менеджменту, обліку, транспорту, інженерних питань, фінансів, інших сфер (при потребі).

У масштабному проекті команда може складатися з працівників, які займаються виключно його реалізацією, працюють у режимі повної зайнятості та відповідають за всі аспекти планування та управління процесом закупівель – від затвердження проекту до остаточного підписання юридичних угод з переможцями конкурсу.

У деяких випадках орган влади може ухвалити рішення про залучення до керівництва групою виконання проекту сторонніх експертів. Такий підхід дає змогу особі, відповідальній за управління державно-приватним партнерством, підтримувати тісні відносини із владою і, водночас, забезпечити вищий рівень об'єктивності щодо діяльності приватного партнера.

---

<sup>13</sup> Керівником проекту має бути особа, яка має добру репутацію всередині органу влади, є лідером від природи, а також наділена достатнім рівнем повноважень. Нестача повноважень сприятиме утворенню затримок у реалізації проекту й може призвести до втрати довіри з боку приватного сектору.



---

**Основні елементи успішного функціонування команди проекту:**

- вдалих вибір керівника проекту, який очолює команду;
  - достатній рівень технічної експертизи всередині команди. Цей аспект є особливо важливим для органу влади та приватного сектору у процесі розроблення запиту стосовно пропозицій (ЗСП), критеріїв їх оцінки та ведення переговорів вже в рамках ДПП. Саме тому необхідно визначити потребу у зовнішніх технічних радниках та їх конкретні кваліфікаційні характеристики;
  - всі члени команди повинні мати достатньо часу для успішного управління проектом;
  - неможливо допускати конфлікти інтересів всередині команди;
  - існування протоколу про комунікацію всередині команди;
  - чітко визначені відносини між командою, керівництвом органу влади та приватним партнером.
- 

У Канаді та багатьох інших країнах кращі практики ДПП свідчать про те, що у випадку створення державно-приватного партнерства, необхідним може бути залучення зовнішніх технічних радників. Такий підхід забезпечує вигоди з низки причин, зокрема:

- консультанти надають неупереджені й доречні поради. Щоб гарантувати відсутність конфлікту інтересів, консультант не може бути потенційним партнером і подавати конкурсну пропозицію після розроблення ЗСП. Таким чином, його поради будуть позбавлені корисливих інтересів;
- консультанти не можуть відповідати за проведення владою оцінювання більшості юридичних, фінансових, політичних та інших аспектів державно-приватних партнерств. Подібний практичний досвід мають тільки співробітники органу влади;
- неупереджені сторонні поради можуть допомогти владі в розробленні ЗСП і навіть на етапі проведення переговорів. Діючи в такий спосіб, можна досягти високого рівня довіри з боку уряду, як спонсора, що його в інший спосіб забезпечити неможливо.

Вважається, що використання стороннього технічного експертного доповіді, зрештою, дає змогу владі зекономити час і гроші. Часто у приватному секторі існує досвід, важливий для формування ДПП, якого бракує в публічних організаціях, зокрема щодо процесу проведення переговорів про умови контракту (наприклад, представники приватного сектору добре обізнані, яким чином можна визначити потенційних «порушників договору»). Зрештою, цей досвід сприяє укладанню «найкращої можливої угоди» між органом влади і приватним партнером.

**Група (и) з оцінювання**

Роль групи (груп) з оцінювання полягає у виробленні й застосуванні детальних критеріїв оцінювання, згідно з усіма загальними критеріями/вимогами щодо оцінювання, які передбачені в запиті щодо кваліфікацій і запиті пропозицій (див. нижче). Роботою груп з оцінювання, як правило, керує

керівник проекту – який, крім того, часто є офіційним членом усіх груп з оцінювання. Для практичних потреб, для кожної із категорій технічних вимог – фінансових, технічних та управлінських – створюються окремі групи з оцінювання. Крім того, кількість таких груп може змінюватися залежно від прогнозованої складності пропозиції та масштабів проекту. Групи з оцінювання можуть давати пояснення на запитання учасників конкурсу в рамках офіційного процесу подання запитань і отримання відповідей<sup>14</sup>.

### **3.1.3 Розроблення Компаратора з державним сектором (КДС)**

*Компаратор з державним сектором – складний аналітичний інструмент для оцінювання ДПП*

У 1990-ті роки країни-лідери у сфері впровадження ДПП почали відзначати потребу в розробленні більш детальної, об'єктивної і стандартизованої моделі оцінювання проектів державно-приватних партнерств. Цю модель, яку почали називати «компаратором з державним сектором» (від англійського “compare” – порівнювати), вперше було впроваджено у Великій Британії. Після цього вдосконалені варіанти британської моделі КДС були впроваджені в інших країнах, зокрема в Австралії, Канаді та Нідерландах. Найбільш комплексний і всеохоплюючий набір стратегій КДС існує в Австралії<sup>15</sup>.

Базова концепція КДС полягає в тому, щоб забезпечити можливість об'єктивного кількісного порівняння проекту ДПП з аналогічним проектом у державному секторі, який забезпечив би надання того самого комплексу послуг. КДС дає змогу визначити показники для оцінювання відповідності результатів до витрачених коштів. Основною причиною використання КДС є переконання в тому, що в державному секторі капітальні та поточні витрати на практиці виявляються суттєво вищими, аніж їхні передбачувані значення, визначені на етапі оцінювання проекту. Методологія КДС створена задля вирівнювання цього дисбалансу шляхом визначення загального обсягу видатків на реалізацію проекту лише в режимі публічної організації (державного/ комунального підприємства, державної/ комунальної установи). Основним аспектом кількісного аналізу КДС є використання спільної дисконтної ставки (визначеної для відображення загальних і специфічних ризиків, пов'язаних з даним проектом) до майбутніх витрат протягом всього життєвого циклу проекту та, зрештою, визначення його теперішньої вартості. Після того, як кількісні дані будуть нагромаджені, перед ухваленням рішення стосовно того, який варіант забезпечує найбільшу віддачу на витрачені кошти, можна врахувати інші якісні чинники, пов'язані із впливом надання послуг, наприклад, екологічний вплив (-и).

<sup>14</sup> Згідно з прикладами кращої практики ДПП, варто створити паралельну групу з питань «належної сумлінності» – незалежну й комплексну групу, яка переглядатиме усі документи, пов'язані із процесом закупівель, враховуючи конкурсні подання та робочі документи з оцінювання.

<sup>15</sup> Див.: Partnership Victoria - Public Sector Comparator Technical Note, December 2005.

*Визначення порівняльного проекту в рамках КДС*

Основним елементом під час створення КДС є визначення порівняльного проекту. У партнерстві «Вікторія» (Австралія, штат Вікторія) порівняльний проект характеризують як:

*«... найімовірнішу та найефективнішу форму надання послуг силами державного сектору, яку можна використати для забезпечення відповідності до всіх елементів специфікації результатів, що заснована на сучасних прикладах кращої практики»<sup>16</sup>.*

Специфікація результатів покликана окреслити межі порівняльного проекту шляхом визначення спектру послуг, які передбачається надавати, та необхідних рівнів ефективності роботи.

Цілі порівняльного проекту полягають у тому, щоб:

- забезпечити відповідність до визначеного методу закупівель для відповідного органу влади, а також – до усіх елементів специфікації результатів у випадку здійснення проекту, фінансованого з бюджетних коштів;
- відобразити однаковий рівень і якість послуг, що очікується від учасників конкурсу із приватного сектора, щоб мати змогу здійснити об'єктивне порівняння;
- розробити «тіньову» конкурсну пропозицію, яку можна презентувати представникам приватного сектора, паралельно із їх фактичними пропозиціями.

Принциповою особливістю порівняльного проекту є те, що він дозволяє зберегти державну власність і оперативну відповідальність за відповідні складові інфраструктури та пов'язані з ними послуги.

*Оцінювання ризику/ перекладання ризику*

Створення порівняльного проекту дає змогу застосувати процес оцінювання для концептуального порівняння двох моделей у разі, коли вигоди (і результати) є однаковими, так само, як і значна частина витрат і ризиків. Ризики приватного сектора, пов'язані із процесом традиційних закупівель послуг, які зазвичай покриває державний сектор, оцінюють і додають до витрат порівняльного проекту.

При представленні остаточних значень оцінки при цьому методі, ризики, перекладені на приватний сектор, значно зростають. Це є свідченням того, що в державному секторі капітальні та поточні витрати виявляться значно вищими, ніж їхні передбачувані значення, визначені на етапі оцінювання проекту (ситуація, яку характеризують терміном «перевитрати коштів»). Однак слід відзначити той факт, що в багатьох методологіях, які використовуються для оцінювання та перекладання ризику, існують деякі прогалини. Наприклад, у Великій Британії вважається, що такий процес неспроможний

---

<sup>16</sup> Ibid. – P. 8.

врахувати ризик надлишковості, тобто того, що даний актив з часом (через 25 – 30 років) стане надлишковим<sup>17</sup>.

### *Поточні проблеми*

Хоча з теоретичної точки зору підстави для використання КДС як елемента «мистецтва» і водночас елемента «науки» про управління можуть бути переконливими, на практиці цю модель досить часто складно впроваджувати, оскільки вона не є цілком захищеною від суб'єктивного застосування. Саме тому практика використання КДС у деяких країнах не позбавлена суперечностей, а частина критиків даної системи стверджує, що вона є завуальованим засобом обґрунтування заздалегідь ухвалених політичних рішень, покликаних забезпечити активніше залучення приватного сектору до вдосконалення публічної інфраструктури<sup>18</sup>.

Якими б недосконалими не були сучасні інструменти КДС, їхнє застосування в різних країнах, імовірно, збільшуватиметься. Водночас можна прогнозувати, що низка держав вноситиме зміни у спосіб побудови та використання компараторів.

У деяких країнах уже нагромаджений достатній практичний досвід застосування КДС, що узагальнений квазі-незалежними від уряду організаціями. Наприклад, уряд провінції Британська Колумбія (Канада) нещодавно створив «Партнерство «Британська Колумбія» (Партнерство БК)<sup>19</sup>, а в Австралії уряд провінції Вікторія започаткував «Партнерство «Вікторія». Ці організації існують не лише для того, щоб надавати експертну допомогу. Головним чином вони сприяють підвищенню відповідальності, об'єктивності та прозорості у процесі затвердження ДПП.

Технічна складність створення КДС вимагає рівня деталізації, який виходить за межі цього аналітичного звіту, метою якого є розроблення загальних вказівок і комплексу рекомендацій щодо формування в Україні середовища, сприятливого для розвитку ДПП. Саме тому автори пропонують лише загальний огляд теорії та практики КДС і визначають основні інституційні проблеми застосування цього інструменту.

Для отримання додаткової інформації про методологію КДС рекомендуємо проаналізувати документацію, розроблену в країнах з великим досвідом впровадження ДПП, зокрема в Австралії (штат Вікторія): <http://www.partnerships.vic.gov.au/CA25708500035EB6/0/E4C501A76F826D77CA2570C0001B45EA?OpenDocument>

---

17 Coulson A. Value for Money in PFI Proposals: A Commentary on the 2004 UK Treasury Guidelines for Public Sector Comparator, 2006.

18 Heald D. Value for money tests and accounting treatment in PFI schemes. //Accounting, Auditing and Accountability Journal. – 2003.

19 У провінції Онтаріо нещодавно створено організацію “Infrastructure Ontario”, яка виконуватиме функцію центру нагромадження практичного досвіду у сфері ДПП, а провінції Квебек та Альберта намагаються наслідувати приклад Онтаріо, реалізуючи власні подібні ініціативи.

### 3.2.1 Процес закупівель – складання скороченого списку потенційних партнерів

До послідовності етапів, які необхідно пройти для вибору приватного партнера, належать:

- публікація запиту про вираження інтересу (ЗВІ) або запиту стосовно кваліфікацій (ЗСК);
- оцінювання поданих пропозицій на ЗВІ і ЗСК;
- публікація запиту про пропозиції (ЗСП);
- оцінювання поданих пропозицій;
- вибір партнера.

#### *ЗВІ і ЗСК*

Процес ЗВІ або ЗСК використовується для відбору кандидатів, які мають відповідні кваліфікації, для участі в державно-приватному партнерстві. Ці процеси використовуються, щоб обмежити кількість учасників із приватного сектору, готових понести витрати, пов'язані з підготовкою повного документа для ЗСП.

ЗВІ використовується у випадку, якщо орган влади має загальні уявлення про те, чого він сподівається досягти за допомогою державно-приватного партнерства, але не знає, яким чином досягти кінцевої мети. У цьому випадку влада звертається до приватного сектору за інноваційними ідеями перед складанням проекту ЗСП. Використання методу ЗВІ допомагає органам влади у:

- зменшенні витрат часу й коштів, необхідних для оцінювання великої кількості детальних пропозицій;
- підвищенні якості пропозицій, поданих у відповідь на ЗСП.

ЗСК використовується у випадку, якщо мета проекту є чітко окресленою органом влади, але існує певна невизначеність стосовно того, чи знайдуться у приватному секторі партнери, які можуть зацікавитися реалізацією цієї ініціативи та мають необхідні для цього навички.

Документ ЗСК є конкретнішим за документ ЗВІ. ЗСК зазвичай передбачає надання такої інформації про потенційного партнера:

- назва;
- кваліфікації;
- відповідний досвід;
- досвід у сфері управління;
- перелік проектів, які реалізовувалися партнером;
- фінансові ресурси;
- довготермінова фінансова стабільність і життєздатність компанії;
- рекомендації.

Процес ЗСК не передбачає отримання відповідей на те, яким чином буде реалізовано проект. Швидше за все процес ЗСК використовується як інс-

трумент відсіву попередньо відібраних потенційних партнерів, яким згодом буде надіслано ЗСП.

Зазвичай ЗСК або ЗВІ розробляються й оприлюднюються після консультацій між органом влади та досвідченими фаховими радниками. Оголошення можна подавати через ЗМІ, як друковані, так і електронні.

Оголошення органу влади про ЗСК і ЗВІ має таку структуру:

- перелік цілей, які влада прагне досягти в рамках державно-приватного партнерства і короткий опис потреб, на які спрямовується проект;
- опис наявних послуг і чинний рамковий проект бюджету (там, де це доречно);
- опис характеру пропонованого партнерства;
- опис очікуваного внеску і вимог до навичок, якими пріоритетний партнер повинен володіти;
- обов'язковий перелік вимог та інструкцій для респондентів, схема оцінювання, до якої повинні входити коефіцієнти оцінювання кожного пункту проектної пропозиції;
- кількість компаній, які увійдуть до скороченого списку, і отримають запит щодо пропозицій;
- адресу та кінцевий термін подання документів;
- очікуваний формат подання документів;
- прізвище та ім'я контактної особи;
- адресу, за якою можна отримати повний документ ЗВІ/ЗСК.

Зазвичай потенційним партнерам надається термін тривалістю 30 - 60 днів (від дати публікації оголошення) для підготовки необхідних документів.

Щоб забезпечити якість і заощадити час на проведення оцінювання, пропозиції від зацікавлених сторін мають бути стислими. Як правило, документи, які подаються у відповідь на ЗВІ або ЗСК, залежно від масштабів і складності проекту повинні бути обсягом не більше 15-30 сторінок.

Крім того, респондентів слід заохочувати до представлення такої інформації:

- підтвердження масштабу проекту та його відповідності потребам органу влади;
- короткі відомості про потенційного партнера, який подає заявку (у випадку, якщо у функції партнера виступає консорціум, створений з метою подання пропозиції, кожний його учасник (фізична особа або підприємство) має подати інформацію про свою основну сферу діяльності та досвід роботи в ній);
- інформація про контактну особу приватного партнера;
- підтвердження фінансової стабільності приватного партнера і його можливостей, враховуючи доступ до капіталу (позиченого і власного) та рекомендації;
- для ЗВІ необхідно також подати методологію реалізації проекту.

Після отримання відповідей на ЗСК команда проекту може розпочати оцінювання пропозицій з використанням визначених критеріїв.

*Процес оцінювання і прийняття рішення*

Найпростіша частина процесу ухвалення рішень полягає в тому, що команда проекту переглядає всі пропозиції, які надійшли у відповідь на ЗСК, щоб гарантувати, що заявки потенційних партнерів містять усі необхідні елементи, зазначені в оголошенні. Якщо до заявки не входять усі визначені елементи, її можуть дискваліфікувати на цьому етапі. В іншому випадку команда проекту може зв'язатися із потенційним партнером і з'ясувати, чому певну вимогу не відображено у заявці або у випадку, якщо такої необхідності немає, опрацювати усі заявки на основі аналізу основних питань, таких як питання фінансової стабільності. У разі, якщо заявка не відповідає вимогам одного або декількох таких тестів, вона дискваліфікується й не зараховується до переліку учасників, яким надсилається ЗСП.

Ті пропозиції, які не були дискваліфіковані на першому етапі, оцінюються за набором критеріїв, визначених у ЗСК або ЗВІ. Члени команди проекту можуть оцінювати проекти індивідуально, а потім підсумовувати бали; або оцінювати кожний проект разом на засадах консенсусу.

Визначена в ЗВІ або ЗСК конкретна кількість заявок, які отримали найвищі бали, зараховується до скороченого переліку кандидатів, яким розсилатиметься ЗСП. З етичних міркувань можна провести зустріч із учасниками, які програли перші етапи конкурсу, щоб пояснити їм причини, чому їхні пропозиції не досягли успіху.

*Перед тим, як опублікувати ЗСП, розробіть план*

Перед поданням запиту стосовно пропозицій група впровадження проекту повинна скласти план проекту або ініціативи у сфері надання послуг і визначити основні орієнтовні показники. Цей план має чітко відбивати власні часові рамки органу влади стосовно завершення проекту або започаткування надання послуг.

До цього плану повинні входити такі основні орієнтовні показники:

1. Заходи, які необхідно здійснити органам влади у період подання запиту й оцінювання пропозицій:
  - одержання необхідних дозволів перед опублікуванням запиту стосовно пропозицій (наприклад, від вищих органів влади);
  - відбір і підписання контрактів з членами групи з оцінювання;
  - складання проекту й публікація оголошення щодо ЗВІ/ЗСК;
  - складання проекту й публікація оголошення щодо ЗСП;
  - оцінювання ЗСП;
  - складання Компаратора із державним сектором (у разі необхідності);
  - інформаційна зустріч з учасниками конкурсу;
  - зустрічі з громадськістю (у разі потреби);
  - брифінги з участю представників органу влади;
  - відбір і оголошення переможця конкурсу;
  - надання пояснень учасникам, які не перемогли в конкурсі.

2. Заходи, які слід виконати команді проекту/ керівнику проекту в зв'язку з проведенням переговорів щодо підписання контракту:
  - вибір групи для проведення переговорів і її керівника;
  - складання проектів та остаточне підписання усіх необхідних угод (див. далі параграф 3.3.5);
  - публічний процес, до якого входить публікація оголошення, розкриття домовленостей, опис процесу опрацювання скарг;
  - підготовка контрактних документів;
  - ратифікація проекту контракту;
  - забезпечення фінансових схвалень проекту.
3. Розгортання проекту:
  - ініціювання проекту/ надання послуг;
  - орієнтовні показники (там, де це доречно);
  - завершення підготовки (там, де це доречно);
  - передання повноважень стосовно надання послуг.

### **3.2.2 Опублікування запиту стосовно пропозицій (ЗСП)**

Запит стосовно пропозицій (ЗСП) публікується після того, як команда проекту визначить, чого вона хоче досягти в результаті реалізації проекту, та з'ясує, яким чином потенційні партнери можуть використати свій досвід, технічні можливості для досягнення цілей органу влади. При застосуванні процедури ЗСП учасник конкурсу, пропозиція якого передбачає найнижчі витрати, не завжди отримує контракт. Натомість влада прагне забезпечити відповідність між результатами і витраченими коштами шляхом забезпечення ефективності, застосування заходів з економії коштів або впровадження інновацій.

Подібно до процедур ЗВІ або ЗСК, орган влади може залучати сторонніх фахівців для підготовки проекту запиту стосовно пропозицій.

---

#### ***Пам'ятка команді проекту/ керівнику проекту***

У запиті стосовно пропозицій дуже важливо знайти баланс між обов'язковими вимогами до його змісту і гнучким підходом, який враховує специфіку конкретного проекту. Негнучкий ЗСП обмежить творчий та інноваційний підхід приватного сектору, а також рівень економії коштів для проекту. З іншого боку, надмірно гнучкий ЗСП дозволить потенційним партнерам запропонувати інноваційні пропозиції, однак у них не будуть виконані специфічні вимоги органу влади. Іншими словами, можливість для приватного сектору укласти партнерство з органом влади зменшиться, якщо очікування уряду не будуть чітко визначеними в ЗСП.

В ідеалі, ЗСП повинен чітко окреслити усі специфічні вимоги органу влади, зокрема у сферах, де заохочується інноваційний підхід. Чіткість у визначенні цілей партнерства, а також увага до деталей у ЗСП сприятиме безконфліктному процесу створення державно-публічного партнерства, а також створенню відносин довіри між його сторонами.

---



Якщо для відсіву кандидатів у партнери і складання їх короткого списку орган влади застосував метод ЗСК, то він уже має основний масив інформації, яка необхідна для підготовки проекту ЗСП.

Опублікований документ повинен містити, як мінімум, таку інформацію:

- вступ і резюме проекту;
- стандарти і очікування потенційного партнера та влади;
- пропонувані формат і обов'язкові вимоги до пропозиції;
- відомості про Компаратор із державним сектором (у разі, якщо його передбачається використовувати під час оцінювання);
- детальний перелік усіх ризиків, які влада не планує брати на себе за жодних обставин, а також опис способу розподілу всіх ризиків з приватним партнером у цілому;
- докладний опис очікуваної ефективності виконання проекту, а також процесу її вимірювання;
- вимоги до планування й побудови проекту (там, де це доречно);
- вимоги до управління проектом та операційні вимоги (там, де це доречно);
- детальну фінансову інформацію (фінансовий план проекту);
- план трансфертів будь-яких капітальних активів, враховуючи опис пропонуваних варіантів оренди чи лізингу (там, де це доречно);
- обмеження на заклад нерухомості;
- правові обмеження;
- обмеження стосовно державних службовців, яких доведеться перевести на іншу роботу (посаду) після формування партнерства;
- вимоги щодо цінних паперів;
- вимоги щодо отримання дозволів;
- критерії оцінювання пропозицій;
- процес оцінювання пропозицій;
- можлива форма обговорення суперечливих питань між владою і потенційними партнерами перед початком процесу відбору пріоритетного партнера;
- процес укладання остаточного контракту;
- юридичні вимоги, яким повинна відповідати діяльність влади у зв'язку із процесом розкриття конкурсних пропозицій потенційних партнерів і поданням зустрічних клопотань (там, де це доречно);
- терміни підготовки та подання документів;
- канали комунікації: засоби, за допомогою яких потенційні партнери можуть отримати пояснення стосовно документа ЗСП;
- дані про державного службовця, уповноваженого проводити обговорення і представляти інформацію потенційним партнерам;
- апеляції та право перегляду;

- обмеження для потенційних партнерів на обговорення ЗСП із третіми сторонами;
- додатки (які містять іншу доречну інформацію, зокрема, інформацію про стратегію органу влади щодо державно-приватних партнерств).

Важливо пам'ятати, що частина інформації, наданої учасниками конкурсу, є предметом авторського права або може бути секретною. Враховуючи це, у ЗСП має бути чітко вказано, як подібну інформацію сприйматиме орган влади. Крім того, учасникам конкурсу часом рекомендується застосовувати закони про охорону приватного життя та закони про доступ до інформації.

Загалом, залежно від масштабів проекту, потенційні партнери повинні представити документи протягом терміну від 45 до 90 днів. Якщо йдеться про широкомасштабний проект (наприклад, розгалужену систему каналізації або водоочисні споруди), період прийняття документів, з дозволу органу влади, може бути продовжений.

#### *Вимоги до подання документів*

Після проведення процедур ЗВІ або ЗСК у ЗСП має бути повторена значна частина інформації, представленої раніше, а також додані такі нові дані:

- i. Для інфраструктурних проектів: *план проектування і будівництва*, до якого входить:
  - проведення робіт з попереднього/концептуального проектування;
  - часові рамки і графіки робіт;
  - вимоги щодо отримання дозволів;
  - вимоги щодо енергозабезпечення;
  - положення щодо розширення й оновлення пропонованої інфраструктури;
  - деталі введення в експлуатацію;
  - план управління проектом, враховуючи операційний план;
  - розроблення посібників із експлуатації;
  - зобов'язання щодо технічного обслуговування;
  - відповідність чинним регуляторним актам;
  - визначення кваліфікацій працівників;
  - навчання працівників;
  - процедури обліку, звітування та аудиту;
  - пропонований варіант відносин/розподілу ролей із працівниками органів влади.
- ii. *Бізнес-план*, який містить опис такої інформації:
  - структура партнерства;
  - пропонований термін існування партнерства;
  - розподіл прав власності (на даний момент і в майбутньому);
  - умови платежів;
  - витрати на технічне обслуговування;
  - резерви, що їх повинен зберігати приватний партнер;

- управління ризиками, враховуючи ризик настання форс-мажорних обставин;
  - перекладання ризику із влади на партнера із приватного сектору.
- iii. *Фінансовий план*, до якого входять такі елементи:
- детальний план видатків;
  - потенційні джерела фінансування;
  - сподівання щодо забезпечення фінансування з боку органу влади як у формі інвестицій, так і у формі фінансування щорічних операцій;
  - опис процедури фінансування вдосконалення й оновлення інфраструктури;
  - форма фінансових звітів;
  - у випадку, якщо одним із джерел доходу є плата споживачів, – детальний опис прогнозованих майбутніх обсягів плати споживачів (за роками);
  - визначення «прийнятної норми прибутку»;
  - очікуваний прибуток приватного партнера.
- iv. *Опис податкових очікувань*, враховуючи:
- податкові пільги;
  - податкові знижки на амортизаційні відрахування;
  - трансферт на користь партнера з приватного сектору;
  - податок на товари і послуги;
  - податок на передання земельної ділянки;
  - податки на майно та доходи від бізнесу.
- v. *Опис правових норм*, враховуючи:
- структуру партнерства між підприємствами й особами у складі консорціуму;
  - запропоновану юридичну структуру партнерства між потенційним партнером і органом влади;
  - спеціальні правові умови;
  - компенсацію у випадку, якщо проект буде скасований з ініціативи влади;
  - компенсацію у випадку, якщо проект буде скасований з ініціативи потенційного партнера;
  - механізми вирішення суперечок;
  - компенсацію збитків.
- vi. Інформація стосовно того, чим інженерна складова проекту, запропонована учасником конкурсу, відрізняється від тієї, яку пропонував орган влади (там, де це доречно). (Ця складова оцінюватиметься за рівнем інновацій, вигод та економії коштів.)

### 3.2.3 Оцінювання ЗСП

Пропозиції, які не були дискваліфіковані на етапах ЗСК або ЗВІ, зараховуються до скороченого списку учасників, яким буде розіслано запит стосовно пропозицій.

Враховуючи, що оцінювання та переговори зазвичай проходять у закритому від громадськості режимі, тому саме на цьому етапі можуть з'являтися звинувачення у фаворитизмі, заступництві з боку політиків та інших ймовірних зловживаннях. Для уникнення цих обвинувачень органи влади у різних країнах створюють комісію для оцінювання пропозицій, яка є незалежною від команди проекту й органу влади<sup>20</sup>.

#### *Розроблення критеріїв оцінювання*

Критерії, які використовуються для кінцевого оцінювання ЗСП, будуть різними, залежно від виду проекту та тих, хто буде його кінцевими користувачами.

Критерії оцінювання можуть бути такими:

- наскільки запропоноване рішення відповідає потребам органу влади? Чи містить пропозиція елементи інновацій? Якщо так, чи можна визначити їх дієвість?
  - професійний досвід автора пропозиції. Оцінка рекомендацій.
  - фінансова стабільність потенційного партнера.
  - чи продемонстрував автор пропозиції адекватні управлінські здібності для впровадження своєї пропозиції?
  - готовність до виконання вимог, які не підлягають обговоренню (наприклад, забезпечення відповідності до визнаної практики ведення обліку, стратегій оренди капітальних активів тощо).
  - чи містить пропозиція оцінку відповідності результатів до витрачених коштів та оцінку витрат протягом усього життєвого циклу проекту?
  - наявність адекватних кадрових ресурсів для виконання поточних вимог партнерства.
  - здатність співпрацювати з органами влади.
  - відповідність запропонованого рішення наявним правовим нормам.

#### *Процес оцінювання*

Пропозиції, які успішно пройшли відбір у процесі ЗВІ або ЗСК, повинні оцінюватися, щоб визначити їх відповідність обов'язковим (основним) вимогам ЗСП для проекту. У разі, якщо деякі із цих вимог не відображені у пропозиції або невиконані, потенційний партнер може бути виключений зі скороченого списку претендентів. Пропозиції, у яких не забезпечено необ-

<sup>20</sup> При створенні незалежної комісії з оцінки пропозицій слід ретельно оцінювати усіх її членів, щоб гарантувати неможливість виникнення ситуації конфлікту інтересів. Далі подано перелік осіб, яких не слід зараховувати до складу незалежної комісії:

- нікого з осіб, які братимуть участь у остаточному затвердженні пріоритетного партнера;
- членів команди проекту (якщо це є можливим);
- нікого із фахівців/ консультантів, які надавали допомогу у складанні документів ЗСК, ЗВІ чи ЗСП;
- нікого з осіб, які залучатимуться до адміністрування проекту.

хідної демонстрації фінансової або управлінської спроможності чи попереднього досвіду, теж можуть бути відхилені.

Після того, як пропозиції пройдуть два кола відбору, можна сформува-ти остаточний скорочений список претендентів. Пропозиції, які увійдуть до цього списку, можна оцінювати згідно з рештою критеріїв, визначених у ЗСП.

#### *Усне представлення*

Часто однією зі складових процесу ЗСП є усне представлення пропозицій і/ або поїздка на місце (про що має бути чітко зазначено в ЗСП, опублікованому органом влади). Усне представлення дає змогу претендентам чітко сформулювати основні ідеї своєї пропозиції й оцінити настрої членів комісії з оцінювання. Крім того, усне представлення дає змогу членам комісії з оцінювання поставити потенційним партнерам необхідні запитання. Саме тому метод усного представлення наполегливо рекомендується для використання у процесі створення ДПП.

Усі усні домовленості або зобов'язання, взяті на себе під час презентації та сесії запитань-відповідей, мають стати складовою пропозиції.

#### *Аналіз та оцінювання пропозицій*

Найефективніший спосіб аналізу й оцінювання пропозицій полягає у застосуванні стандартизованого контрольного листа. Для того, щоб мати змогу провести дієве порівняння, важливо зробити так, щоб припущення потенційних партнерів були однаковими. Наприклад, припущення стосовно майбутніх відсоткових ставок і рівнів інфляції мають бути стандартизовані для того, щоб забезпечити об'єктивне порівняння усіх пропозицій.

Комісія з відбору може оцінювати потенційних партнерів, використовуючи різні методи:

- *Оцінювання кожним із членів:* члени комісії індивідуально оцінюють кожну пропозицію на підставі узгоджених критеріїв оцінювання, після чого оцінки усіх членів з кожної пропозиції підсумовуються. Ту пропозицію, яка набере найбільшу кількість балів, визнають переможцем, а її автора – пріоритетним партнером. З іншого боку, кожен член комісії може розставити пропозиції за пріоритетністю, і та пропозиція, яка набере найвищий загальний бал, буде визнана переможцем, а її автор – пріоритетним партнером.
- *Оцінювання на засадах консенсусу:* цей метод передбачає, що вся комісія виставляє для кожної пропозиції лише одну оцінку, сформульовану всіма членами комісії разом на засадах консенсусу. До загальної оцінки входять бали, отримані за презентацію, а також бали за відповіді на запитання членів комісії. Як і в першому варіанті, автор пропозиції, яка набере найвищу суму балів, визнається пріоритетним партнером, але цей метод дає змогу розподілити відповідальність за різні складові оцінювання між різними членами групи з оцінювання. Наприклад, фінансові та бізнесові складові аналізуватимуть ті члени

комісії, які мають належний досвід у вирішенні фінансових і бізнесових питань.

### **3.3.1 Укладання контракту**

Після того, як комісія з відбору закінчить оцінювання й ухвалить рішення щодо вибору пріоритетного партнера за результатами ЗСП, необхідно провести обговорення угоди про державно-приватне партнерство за участі переможця конкурсу. Цей процес має кілька основних елементів:

- одержання дозволу на проведення переговорів;
- підтвердження намірів органу влади;
- створення групи з проведення переговорів;
- визначення виду угоди, а також її змісту;
- виконання вимог трудового права та визначених законом інших необхідних положень.

Під час проведення переговорів стосовно укладання партнерської угоди слід враховувати подані нижче рекомендації.

### **3.3.2 Дозвіл на проведення переговорів**

Висновки комісії з відбору та результати процесу оцінювання мають бути представлені команді проекту й органів влади, уповноваженому ухвалювати остаточні рішення стосовно закупівель і підписувати контракт із партнером із приватного сектору. Це необхідно зробити задля одержання дозволу на проведення переговорів щодо підписання контракту з переможцем конкурсу.

### **3.3.3 Підтвердження намірів органу влади**

Необхідно підтвердити цілі органу влади стосовно проекту. Цей процес розпочинається з перевірки того, що всі потенційні нові угоди містять належні засоби контролю за якістю, рівнем і дієвістю надання послуг або функціонування установи. Як правило, після укладання довготривалих угод влада зможе вирішувати ці питання самостійно. Необхідно також забезпечити дотримання таких важливих принципів:

- ризики мають бути чітко розподілені між органом влади та приватним партнером;
- сума усіх вигод, отриманих за допомогою державно-приватного партнерства, має бути більшою, ніж у випадку, якби робота установи або надання послуг здійснювалася тільки силами публічного сектору (тобто робота партнерства має бути ефективнішою з погляду витрат, рівня надання послуг, часу впровадження тощо);
- у випадку банкрутства, неплатоспроможності або виходу приватного партнера з ринку протягом терміну дії угоди, державний інтерес має бути захищений;
- проект має забезпечувати високий рівень відповідності результатів витраченим коштам.

### **3.3.4. Створення групи з проведення переговорів**

Надзвичайно важливо призначити керівника або відповідальну особу, яка займатиметься підготовкою та проведенням остаточних переговорів з партнером із приватного сектору. Інші члени команди проекту відіграють допоміжну роль, беручи участь в обговоренні питань перед і під час проведення переговорів, виступаючи із зауваженнями, надаючи під час переговорів спеціалізовані поради (наприклад, стосовно проведення фінансових розрахунків) та інформуючи під час переговорів про зміст тих чи інших документів.

Команда проекту проводитиме підготовку переговорів, діючи щодо приватного партнера з належною сумлінністю. Її члени також відповідатимуть за визначення цільових завдань (на відміну від пропозицій) стосовно результатів, що мають бути предметом обговорення. Це має вирішальне значення для успіху переговорів. Зазначені цільові завдання повинні ґрунтуватися на готовності та прагненні команди проекту спільно працювати з приватним партнером, повинні бути результатом ретельної підготовки, реалістичними, враховуючи повноваження органу влади.

Особа, що відповідає за проведення переговорів, у процесі консультацій із членами команди проекту має оцінити сильні й слабкі сторони всіх учасників переговорів і намагатися визначити «нижню межу», за яку приватний партнер не готовий відступити (наприклад, альтернативу з мінімальними витратами/ мінімальними вигодами). Зазвичай в органів влади під час переговорів сильніші позиції, якщо у них є більше часу (тобто, якщо вони можуть дозволити собі чекати довше, ніж приватний партнер). Важливо спланувати й передбачити певний спектр різних видів тактики, якими можна скористатися для досягнення цілей влади та впровадження її стратегій.

### **3.3.5. Цілі процесу переговорів**

У процесі переговорів передбачається досягнення кількох різних цілей:

- визначення юридичних зобов'язань органу влади та приватного партнера;
- визначення чітких стандартів ефективності, кількості та якості постачання товарів;
- визначення механізмів моніторингу ефективності діяльності партнера, якості надання послуг і досягнення інших цілей влади;
- визначення повноважень органу влади та приватного партнера;
- визначення процесу управління видатками, якістю та дієвістю надання послуг, механізму зміни кінцевих термінів реалізації проекту, вимог щодо безпеки, зв'язків із громадськістю, забезпечення відповідності законодавству та умовам експлуатації, а також проведення технічного обслуговування;
- визначення послуг, які передбачаються, та плану їх надання;
- збалансування ризиків і вигод між органом влади і приватним партнером (наприклад, визначення прибутку на інвестований капітал, підвищення рівня надання послуг і фінансова економія);
- створення механізмів розв'язання конфліктів;

- розроблення заходів на випадок непередбачених ситуацій за умови, якщо приватний партнер буде визнаний неплатоспроможним, банкрутом, порушуватиме умови угод (-и) або якщо партнерство буде скасоване;
- забезпечення положення про можливість зворотного викупу, яке дасть змогу органам влади в межах плану дій за непередбачених ситуацій повернути собі у власність об'єкт або забезпечити надання послуг власними силами.

### **3.3.6. Основні варіанти змісту контрактних угод**

Повний контрольний перелік пунктів, які мають бути зараховані до контракту з учасником із приватного сектору, представлений далі на *Діаграмі 1*. Окрім цих пунктів і залежно від характеру державно-приватного партнерства, може виникнути потреба у проведенні переговорів стосовно підписання кількох інших угод з переможцем конкурсу. В цих угодах слід відобразити, зокрема, спосіб визначення платежів. Як правило, є чотири варіанти змісту таких угод:

- контракти з фіксованою ціною;
- контракти з визначеною ціною одиниці продукції;
- контракти за принципом «витрати плюс плата за послуги»;
- контракти з поетапним виконанням.

Влада використовує *контракти з фіксованою ціною* для того, щоб скористатися перевагами досвіду й практичних навичок приватного партнера за конкурентною ціною. Їх зазвичай укладають у ситуаціях, коли процеси управління й експлуатації об'єкту або надання послуги є порівняно простими та передбачуваними, а деталі роботи описані у стандартах, специфікаціях і кресленнях, які є невіддільною частиною контракту. У контракті також слід передбачити відповідну систему вимірювання ефективності роботи.

Влада використовує *контракти з визначеною ціною одиниці продукції* для укладання угод про надання послуг, експлуатацію або технічне обслуговування об'єктів або їх поєднання, щоб скористатися перевагами конкурентної ціни. Такі контракти передбачають визначення ціни на основі встановленої ціни одиниці послуг або матеріалів.

*Контракти за принципом «витрати плюс плата за послуги»* використовують, коли сфера виконання роботи або надання послуги від самого початку визначена не надто чітко, наприклад, у разі, якщо передбачається впровадження нової чи невипробуваної технології або якщо обсяг робіт чи послуг спочатку невідомий. Як правило, приватний партнер у процесі переговорів намагається визначити плату за послуги або розмір прибутку, тоді як орган влади обумовлює своє право контролювати всі інші витрати прямим чином.

У разі, якщо проект передбачає будівництво складного об'єкту або якщо пропонується об'єкт або послуга не досить чітко окреслені, часто використовують *контракти з поетапним виконанням* як альтернатива контрактам за принципом «витрати плюс плата за послуги». Приватний партнер узгоджує



фіксовану ціну або ціну одиниці продукції, а також деталі роботи, що повинна виконуватися на кожному етапі.

Окрім визначення процесу платежів, окремо слід обговорити інші важливі елементи:

- *угоду про будівництво*, в якій визначаються зобов'язання і права переможця конкурсу стосовно проектного й будівельного аспектів тих чи інших проектів;
- *угоду про управління й експлуатацію*, в якій визначаються зобов'язання і права переможця конкурсу стосовно управління й експлуатації об'єкта;
- *трансфертну угоду*, потреба в якій може виникнути у випадку, коли відбувається передача частки у власності. Деякі форми державно-приватних партнерств можуть передбачати кілька подібних трансфертів (наприклад, трансферт власності приватному партнерові на початку реалізації проекту й передача її знову органам влади після його завершення).

### **Діаграма 1. Контрольний лист елементів контракту**

Угоди, пов'язані з організацією державно-приватних партнерств, повинні містити такі елементи:

- опис проекту (до якого входить інформація про сферу застосування й масштаби проекту), товари й послуги, які підлягають постачанню та наданню, дата укладання та дата набуття угодою чинності;
- положення про порядок розрахунків із зазначенням термінів, суми платежів і валюти;
- визначення керівної групи з боку приватного партнера, у тому числі:
- визначення провідних членів групи та домовленостей, пов'язаних із їхньою участю;
- визначення відповідального за виконання контракту;
- положення стосовно заміни провідних членів групи або відповідальних за виконання контрактів;
- вимоги до представників приватного партнера, його функціонерів або працівників стосовно перебування на місці виконання проекту;
- адміністративні відносини між сторонами, до яких входять:
- визначення відповідальних за виконання контракту від кожної зі сторін;
- з'ясування питань, пов'язаних із правом органу влади проводити інспектування, відвідувати місце проведення робіт, здійснювати моніторинг, вимірювати результати та забезпечувати виконання термінів та умов угоди в інший спосіб;
- опис процесу, за допомогою якого сторони оцінюватимуть ефективність виконання роботи;
- періодичність проведення засідань, пов'язаних із адмініструванням контракту, та коло їхніх учасників;
- порядок передання, оренди, ліцензування або використання приміщень чи об'єктів, які належать органам влади, враховуючи відповідальність за страхування, виконання обов'язків, дотримання безпеки, забезпечення експлуатації та обслуговування;

- розподіл доходів від експлуатації об'єктів і від надання послуг;
- порядок приймання товарів і послуг, що підлягають постачанню;
- спосіб перегляду контракту у випадку виникнення суттєвих змін (наприклад, змін у технології, заміни матеріалів на еквівалентні, зміни законодавства, виникнення форс-мажорних та інших непередбачених обставин);
- заходи із кредитування, позичання та фінансування, враховуючи порядок здійснення платежів, розмір відсоткових ставок, гарантій;
- положення про компенсації, звільнення від відповідальності та страхування;
- положення про належне виконання зобов'язань сторонами;
- положення про відповідні посібники й інструкції, враховуючи питання їхньої підготовки, затвердження та внесення до них змін;
- стратегія управління ризиками, до якої входять розподіл ризиків, гарантії та порука;
- забезпечення відповідності до вимог законів і регуляторних актів;
- положення про відновлення робіт після серйозних змін;
- опис процесу, враховуючи опис процедури залучення субпідрядних партнерів або інших приватних партнерів;
- положення про припинення чинності угоди:
  - у разі припинення підприємницької діяльності;
  - у разі неплатоспроможності або банкрутства;
  - у разі порушення контракту.
- положення про внесення істотних змін стосовно повернення до початкового стану або зворотного викупу майна органом влади, його передачі іншому приватному партнерові, або припинення виконання проекту;
- положення про трудові відносини, а саме:
  - гарантії заробітної плати й пільг;
  - розв'язання ситуації у випадку зменшення витрат на оплату праці;
  - дії стосовно працівників у разі припинення дії контракту;
  - переведення визначених працівників до приватного партнера.
- положення про Раду співробітників з питань оплати праці;
- рівність можливостей зайнятості, а також, там, де це доречно, справедливий рівень заробітної плати та пріоритети при прийомі на роботу, враховуючи і гендерні;
- регулювання плати користувачів;
- загальні питання, враховуючи:
  - механізми розв'язання конфліктів і спорів, такі як комерційний арбітраж, альтернативні способи розв'язання спорів або інші заходи чи ресурси;
  - конфіденційність, згідно із Законом про свободу інформації та захист приватного життя;
  - форс-мажорні обставини.
- застереження стосовно того, куди має надсилатися інформація, та умови, що регулюють обмін інформацією між сторонами;
- положення про припинення чинності контракту із зазначенням того, які положення не втрачають чинності, навіть після розірвання контракту;
- з'ясування того, якими нормативно-правовими актами регулюється виконання контракту;
- визначення процесу внесення змін до контракту;

- положення про те, що даний комплекс домовленостей становить повну угоду між сторонами та має пріоритет щодо усіх попередньо досягнутих домовленостей;
- визначення того, які права підлягають або не підлягають вилученню, відмові протягом терміну дії контракту;
- публічність: право інтелектуальної власності, права на об'єкти та нові розроблені технології;
- належні гарантії щодо обсягу витрат, звільнення від податків і забезпечення вигод або обсягу зобов'язань.

*Джерело: British Columbia Ministry of Municipal Affairs  
Public Private Partnership Guide for Local Government, 1999.*

## РОЗДІЛ 4. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИМИ ПАРТНЕРСТВАМИ

### 4.1 Комунікація/Консультації перед початком і в період впровадження ДПП

Важко переоцінити значення підготовки продуманої програми стратегічного консультування з основними зацікавленими сторонами й громадськістю. У разі, якщо така програма є неефективною – за змістом і виконанням, – шанси на успішне впровадження проекту ДПП суттєво зменшуються. Відповідальність за підготовку програми консультацій, як правило, покладають на команду проекту.

Існує загальне правило: проект отримує тим більшу користь, чим раніше і частіше основні зацікавлені сторони залучаються до процесу його впровадження. Залучення зацікавлених сторін на ранніх етапах партнерства дає змогу уникнути конфліктів згодом.

Основними зацікавленими сторонами вважаються:

- органи влади, які затверджують ухвалені рішення;
- працівники органів влади (місцевого, регіонального або національного рівня – залежно від масштабів і сфери застосування проекту);
- громадськість і кінцеві користувачі послугами, враховуючи групи з «гендерною позицією»;
- неурядові організації або асоціації, які діють у відповідній сфері або мають інтерес (прямий або опосередкований) до досягнення результатів проекту;
- інші установи, які залучаються до надання послуг (наприклад, фінансові інститути).

Стратегія повинна сприяти розвитку двосторонньої комунікації між органами влади та зацікавленими сторонами, які зазнають впливу проекту. У поданій нижче Таблиці 8 розглянуто деякі спільні методи поширення інформації й отримання зворотного зв'язку.

**Таблиця 8. Найпоширеніші засоби комунікації/консультування**

Комунікація	Консультування
• Друковані засоби масової інформації (оголошення в газетах)	• Опитування (анкети, телефонні опитування, флаєри, прямі поштові розсилання, бюлетені)
• Оголошення по радію	• Веб-сайт
• Телевізійні оголошення/програми	• Гаряча телефонна лінія
• Громадські збори	• Заняття/семінари
• Гаряча телефонна лінія	• Громадські збори
• Веб-сайт	• Дні відкритих дверей

• Інформаційний центр	
• Дні відкритих дверей	
• Брошури	
• Прямі поштові розсилання	
• Річні звіти	

#### *Зміст стратегії комунікації та консультування*

Основу стратегії мають складати такі елементи:

- чітко окреслені цілі комунікації та консультування (комунікацію і консультування слід розмежовувати);
- визначення основних груп зацікавлених сторін і їхніх інтересів щодо проекту/ініціативи у сфері надання послуг;
- основні етапи впровадження проекту/ініціативи у сфері надання послуг, коли консультації та комунікація є необхідними;
- часові рамки та етапи процесу, під час яких необхідне залучення різних зацікавлених сторін;
- чіткий план дій для кожного із зазначених вище етапів (на випадок, якщо ті чи інші цілі стратегії не будуть досягнуті);
- опис підходу і методів, що будуть використовуватися для інформування зацікавлених сторін і отримання від них зворотного зв'язку;
- опис того, як засоби масової інформації залучатимуться/використовуватимуться у процесі комунікацій;
- опис того, як передбачається забезпечити дотримання законодавства, враховуючи попередження, оголошення, розкриття змісту угод, роботи зі зверненнями громадян і отримання згоди від виборців.

Інтенсивність програми консультацій має відповідати масштабам і сфері застосування проекту й очікуваному інтересу до нього з боку різних груп зацікавлених сторін. Великі проекти, зазвичай вимагають більш розвиненої програми консультування, яка охоплює різні підходи й методи й діє протягом тривалого періоду часу.

Важливо впровадити результативну стратегію комунікації та протокол, щоб забезпечити зв'язок протягом всього терміну дії угоди про державно-приватне партнерство. Однією з основних цілей комунікації має бути управління сподіваннями людей, а також «пом'якшення» наслідків їх стурбованості щодо змін і невідомого. Найкращим способом досягнення цієї мети є застосування відкритого й прозорого процесу, до якого залучаються зацікавлені сторони. Саме у такий спосіб можна гарантувати, що пропозиція стосовно партнерства задовольнить потреби кінцевих користувачів і врахує інтереси інших зацікавлених сторін. Крім того, під час реалізації програми консультацій можуть бути визначені інноваційні й ефективні з погляду витрат ідеї та концепції.

Важливі й адекватні консультації дають змогу гарантувати, що кінцеві користувачі й ті, хто залучається до надання послуг, будуть знайомі із процесом і його цілями, проблемами й потребами, визначеними й відображеними в остаточній угоді про партнерство.

## 4.2 Вимоги щодо звітування

Іншим важливим аспектом ідеального державно-приватного партнерства є розвинена комунікація між партнерами з державного та приватного секторів. Учасники переговорів про укладання контракту мають визначити відповідні вимоги звітування партнера із приватного сектору. До цих вимог належать звіти про досягнутий прогрес, звіти, пов'язані з виконанням операцій, управлінням і фінансовими аспектами. У більшості випадків звітування здійснюється за визначеним графіком (наприклад, щотижня, щомісяця, щокварталу, щороку або у певній комбінації). Належне звітування сприяє ефективнішому моніторингу прогресу, успіхів і невдач проекту державно-приватного партнерства.

Фундаментальним елементом, який команда проекту повинна обговорити з приватним партнером, є домовленість про метод обліку та схему життєвого циклу проекту, що застосовуватимуться. У більшості країн спостерігається тенденція до зближення стандартів обліку у публічному секторі<sup>21</sup>, і згадані стандарти слід використовувати для дискусій із приватним партнером. Важливо, щоб приватний партнер розумів стандарти, якими керуються усі публічні інституції, адже вони можуть відрізнитися від загальноприйнятих у приватному секторі.

## 4.3 Моніторинг ефективності

Моніторингом ефективності називають систему заходів, за допомогою яких орган влади гарантує, що надання послуг і/або будівництво інфраструктури здійснюється згідно з положеннями контракту. Моніторинг ефективності зазвичай застосовується до двох складових: капітальних проектів і поточної діяльності.

### *Капітальні проекти*

Під час будівництва інфраструктури, згідно з угодою про ДПП, орган влади повинен мати можливість здійснювати моніторинг ефективності, беручи до уваги ймовірність повернення у майбутньому права власності або права на експлуатацію інфраструктури. Саме через ці обставини команда проекту й орган влади, який виступає спонсором, повинні мати гарантії, що всі капітальні проекти виконуються згідно із специфікаціями.

У багатьох випадках запит на подання пропозицій стосовно ДПП сприяє підвищенню гнучкості у проектуванні для партнера з приватного сектору, зокрема шляхом застосування інноваційних підходів. Однак, у цьому ви-

---

<sup>21</sup> Наприклад, у Канаді існує Рада з питань обліку в державному секторі (Public Sector Accounting Board – PSAB), яка складає стандарти й рекомендації у сфері обліку в державному секторі. PSAB розробляє стандарти й рекомендації таким чином, щоб задовольнити державні інтереси шляхом підвищення відповідальності в державному секторі через розроблення, рекомендації та затвердження стандартів, заснованих на прикладах найкращої практики у сфері обліку й фінансової звітності. Див.: [http://www.cica.ca/index.cfm/ci\\_id/1041/la\\_id/1.htm](http://www.cica.ca/index.cfm/ci_id/1041/la_id/1.htm)

падку орган влади повинен узгодити у контракті з приватним партнером дотримання ним усіх специфікацій у процесі спорудження об'єкту, а також необхідного рівня надання послуг. Цього можна досягти шляхом проведення періодичних перевірок за участі інженера або архітектора, інших кваліфікованих фахівців – штатних працівників органу влади – або спеціально запрошених експертів.

### **Поточна діяльність**

У ситуаціях, коли контрактом передбачено надання послуг або виконання певної діяльності, у контракті слід передбачити положення про подання щотижневих або щомісячних звітів для проведення моніторингу ефективності діяльності приватного партнера. У сучасних контрактах про ДПП передбачається стандартна процедура визначення органом влади цільових та орієнтованих показників і параметрів виконання робіт.

Не менш важливим є моніторинг якості послуг, що надаються кінцевим споживачам. Надання послуги партнером із приватного сектору повинно мати на меті задоволення потреб кінцевих користувачів. Орган влади може організувати телефонні лінії для опрацювання скарг, розсилати анкети, а також підтримувати роботу веб-сайту й електронної поштової скриньки, куди користувачі матимуть змогу надсилати свої скарги й зауваження. Це дасть змогу органу влади забезпечити моніторинг ефективності роботи партнера із приватного сектору за критерієм фактичного надання послуг.

*Примітка: Комплексну методологію моніторингу описано в одному з видань проекту партнерства Канада-Україна «Регіональне врядування та розвиток»: Посібник з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку /Ленд'єл М., Винницький Б., Ратейчак Ю., Санжаровський І./ За ред. Санжаровського І., Полянського Ю. – К.: К.І.С, 2007. – 80 с.*

### **4.4 Зовнішнє оцінювання**

Після того, як умови контракту будуть виконані, орган влади повинен провести оцінку впровадження проекту. Ця оцінка може бути здійснена працівниками, які брали безпосередню участь у реалізації проекту, або (що є кращим) тими, хто не брав безпосередньої участі у діяльності на етапі перед впровадженням проекту. Така оцінка дасть змогу органу влади визначити, чи було досягнуто первинних цілей партнерства, та оцінити, які аспекти діяльності були результативними й ефективними, а які – ні, для того, щоб використати цю інформацію під час планування майбутніх проектів.

*Примітка: Детальні вказівки щодо створення інституційної структури для проведення оцінювання описано у виданні проекту партнерства Канада-Україна «Регіональне врядування та розвиток»: Посібник з моніторингу та оцінювання програм регіонального розвитку /Ленд'єл М., Винницький Б., Ратейчак Ю., Санжаровський І./ За ред. Санжаровського І., Полянського Ю. – К.: К.І.С, 2007. – 80 с.*

### **Відповідність результатів витраченим коштам**

Термін «відповідність результатів витраченим коштам» (*“value for money”*) означає необхідність об'єктивно оцінити, чи дозволяє план проекту задовольнити більшість потреб кінцевих користувачів з мінімальними витратами капіталу та витратами на експлуатацію й обслуговування протягом терміну дії угоди. Оцінка відповідності результатів витраченим коштам є одним із основних завдань процесу оцінювання запиту щодо пропозицій, а також моніторингу ефективності приватного партнера у ДПП.

Для належного оцінювання відповідності результатів витраченим коштам необхідно проаналізувати й оцінити такі чинники:

- план проекту;
- проект будівництва;
- реалізацію проекту/ надання послуг;
- управління;
- поточну діяльність.

Проведення оцінювання після завершення впровадження проекту дасть змогу оцінити його з позиції витрат і результативності надання послуг.

Для ефективного здійснення оцінки відповідності результатів витраченим коштам потрібна така інформація:

- аналіз вигод/ витрат угоди про ДПП;
- схема розподілу ризиків між партнерами;
- опис окремих або всіх фінансових вимог, пов'язаних із наданням підтримки за рахунок платників податків;
- тривалість підтримки за рахунок платників податків, необхідної для фінансування проекту.

### **4.5 Розв'язання конфліктів**

ДПП зазвичай передбачають укладання численних і складних юридичних угод між усіма сторонами. Саме тому завжди існує можливість для хибної інтерпретації згаданих юридичних угод, що може призвести до виникнення конфлікту між сторонами.

Кінцевою метою розв'язання конфліктів є створення системи, в межах якої усі розбіжності в поглядах розв'язувалися б швидко і без шкоди для надання послуг кінцевому користувачеві.

Щоб гарантувати швидке й мирне розв'язання конфліктів, як свідчать міжнародні приклади кращої практики, треба створювати конкретні механізми їх розв'язання на початку діяльності партнерства і зазначити їх у контракті.

Найпоширенішими формами розв'язання конфліктів є посередництво й *арбітраж*.



### **Посередництво**

Посередництво передбачає вироблення вирішення проблеми, яке було б прийнятним для обох сторін. За цим сценарієм обидві сторони знаходять і визначають нейтральну третю сторону – посередника, – яка організовує зустрічі з обома сторонами конфлікту й виступає посередником або спрямовує процес обговорення рішення. Важливо відзначити, що в межах процесу посередництва, посередник не має права виносити ухвали, які є обов'язковими для обох сторін. Завдання посередника – допомогти сторонам прийти до спільного рішення, а не виносити вердикт.

### **Арбітраж**

Процес арбітражу є значно жорсткішим, аніж посередництво, і передбачає застосування деяких базових елементів судового розгляду. Хоча арбітр теж є нейтральною третьою стороною, сторони партнерства повинні представити свій погляд на суперечку і не зобов'язані працювати разом для досягнення рішення, як у випадку посередництва. Після цього арбітр ухвалює остаточне рішення з розв'язання конфлікту, і воно є обов'язковим для обох сторін.

Досить часто в угоді про ДПП містяться положення, які передбачають застосування для розв'язання конфліктів як посередництва, так і арбітражу – залежно від характеру суперечки та від рівня впливу на ризик проекту. У випадку, якщо орган влади вважає, що певне питання неможливо розв'язати із використанням процесу посередництва та вимагає визначеного рівня певності результатів, він може передбачити розв'язання будь-яких конфліктів із даного питання тільки через арбітраж. В інших сферах, де вплив на загальний результат проекту або надання послуги менш помітний, може виявитися достатнім застосування процесу посередництва.

## **4.6 Розпуск партнерства**

У деяких випадках, коли посередництво і розв'язання конфліктів є неможливими без тривалих і затратних судових розглядів, сторони ДПП можуть ухвалити рішення про розпуск партнерства. Для того, щоб забезпечити можливість реалізації такого сценарію, в угоду про ДПП часто вписують так звані «офф-рампові» положення, які дозволяють за певних умов розпустити партнерство.

Незважаючи на численні причини для розпуску ДПП, усі передумови мають бути чітко зазначені в угоді про партнерство. Зазвичай подібні положення передбачають розпуск партнерства у таких ситуаціях:

- якщо фінансова здатність приватного партнера щодо завершення реалізації проекту виявляється недостатньою;
- якщо приватний партнер неспроможний завершити реалізацію проекту;
- якщо первинне фінансове оцінювання проекту виявляється суттєво неточним;

- якщо первинне фінансове оцінювання проекту виявляється більше реальним або значною мірою недосяжним.

Як і у випадку ухвалення первинного рішення щодо вибору партнера, орган влади перед застосуванням «офф-рампових» положень, має підрахувати вигоди й витрати, пов'язані з їхнім застосуванням. Дуже важливо також, щоб команда проекту й орган влади мали заздалегідь розроблений план розв'язання кризових ситуацій, щоб у випадку застосування «офф-рампових» положень не завдати шкоди процесу надання послуг.

### ***Розпуск партнерства після завершення терміну дії угоди***

Розпуск партнерства після завершення терміну дії угоди – це юридичний процес, який повинен відповідати умовам контракту та чинному законодавству. Важливо, щоб первинний контракт між сторонами з публічного та приватного секторів містив докладні положення щодо розпуску партнерства. До них можуть входити:

- положення про використання або передання активів<sup>22</sup>;
- взаєморозрахунки щодо виконання зобов'язань;
- повернення капіталу;
- розподіл чистих доходів або витрат.

Залежно від масштабів і складності угоди про ДПП або інфраструктури чи послуг, яких вона стосується, переліки положень щодо розпуску партнерства можуть суттєво відрізнитися.

## **4.7 Управління активами**

План управління активами – це стратегічний, випереджальний, довготерміновий, комплексний план управління активами протягом всього життєвого циклу ДПП, який має враховувати:

- контекст (нинішнє і майбутнє середовище, загальну політику влади);
- цілі в межах визначених часових рамок;
- перелік наявних активів;
- програму підтримки активів;
- програму використання капіталу (його заміни і розширення);
- фінансовий план;
- аналіз управління ризиками;
- критерії оцінки ефективності.

Управління активами – це комплексний підхід, який охоплює планування, будівництво і фінансування з метою ефективного управління наявною та новою інфраструктурою для збільшення вигод, зменшення ризику та забезпечення задовільних рівнів надання послуг для кінцевих споживачів на

---

<sup>22</sup> У випадку, якщо передбачається передання інфраструктури або об'єктів від партнера із приватного сектору на баланс органу влади, у контракті необхідно чітко відобразити положення стосовно остаточної перевірки та гарантування належного стану згаданої інфраструктури або об'єктів.

засадах енергозбереження і в екологічно відповідний спосіб. Для потреб забезпечення «належної сумлінності» рекомендується передбачити в угоді про ДПП вимогу до учасника із приватного сектору щодо розроблення плану управління активами перед формуванням партнерством органів управління. Такий план дає змогу гарантувати, що інфраструктурні активи ДПП залишатимуться в доброму робочому стані протягом всього терміну дії угоди і після його завершення.

### **Значення плану управління активами**

Метою управління активами є збільшення впливу кожного активу у сфері надання якісних громадських послуг та управління відповідними ризиками й витратами протягом всього життєвого циклу інфраструктурних активів. Належне управління активами забезпечує такі вигоди:

- управління активами протягом їх життєвого циклу сприяє мінімізації сукупних витрат;
- неефективне управління активами сприяє підвищенню ризику виникнення проблем з виконанням зобов'язань;
- якщо активи перебувають у доброму стані, вони сприяють наданню якісніших і ефективніших послуг;
- у міжнародних масштабах існує тенденція до підвищення відповідальності за належне використання й управління капітальними активами, які перебувають у публічній власності;
- теперішні й майбутні зміни в регуляторних актах влади потребують знань про активи для визначення рівнів відповідності згаданим розпорядженням (принцип повного покриття витрат).

<b>Складові плану управління активами</b>		
<b>Етап управління активами</b>	<b>Цілі/ заходи</b>	<b>Відповідні витрати</b>
<b>1. Діагностування</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• пропонент має продемонструвати високий рівень знань і розуміння принципів належного управління активами</li> <li>• пропонент окреслює процес/ системи і технологію для моніторингу стану активу та підтримки поточного управління даним активом</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• консультування і/ або підвищення кваліфікації працівників у сфері управління активами шляхом проведення додаткового навчання</li> </ul>

<b>2. Перевірка</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• проведення інвентаризації всіх активів (місце розташування, стан, залишковий термін корисного застосування, здійснені інвестиції)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• витрати на оплату праці працівників, які здійснюватимуть консультування і/ або перевірку</li> <li>• програмне й технічне забезпечення й інші інформаційно-технологічні продукти, необхідні для виконання робіт з управління активами</li> </ul>
<b>3. Оцінювання</b> (визначення залишкової вартості активів)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• визначення первинної вартості або справедливої ринкової вартості</li> <li>• визначення політики у сфері амортизації</li> <li>• визначення межової політики</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• витрати на консультування і/ або оплату праці працівників (які займатимуться ухваленням рішень стосовно: програм заміщення/ амортизації й аналізу життєвого циклу)</li> <li>• програмне й технічне забезпечення</li> </ul>
<b>4. Сталість</b> (Планування)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• визначення стратегій заміни або відновлення активів – багаторічне капітальне планування</li> <li>• визначення необхідних/ достатніх резервів капіталу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• витрати на консультування і/ або оплату праці персоналу</li> <li>• програмне й технічне забезпечення</li> </ul>
<b>5. Фінансова модель</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• визначення фінансового плану стосовно усіх активів (яким чином вони будуть профінансовані) – багаторічний механізм фінансування</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• витрати на консультування (враховуючи проведення фінансової експертизи) і/ або оплату праці персоналу</li> <li>• оплата фінансових послуг, відсоткові ставки, витрати на оренду обладнання, оплата юридичних послуг, витрати на поточний ремонт і обслуговування</li> </ul>

*Джерело: Міністерство сільського господарства та у справах села провінції Онтаріо, Програма управління інфраструктурними активами, грудень 2006 р*

#### 4.8 Загальні правові вимоги

У Додатках подано таблицю, в якій представлено порівняння правового середовища, в якому доводиться функціонувати ДПП. Варто відзначити, що спеціальне законодавство стосовно ДПП, яке дає змогу реалізовувати проекти ДПП, упроваджене лише в небагатьох країнах. Натомість влада зазвичай приймає серію поправок до різних актів чинного законодавства й започатковує процес поширення механізму ДПП із застосуванням рекомендацій і стратегій держави.

Основні законодавчі вимоги до ДПП можна окреслити таким чином<sup>23</sup>:

### **Процес закупівель**

- Певна форма винятку з інших стандартних законів щодо закупівель.
- Можливість проводити переговори з вибраним пропонентом стосовно:
  - уточнення і доопрацювання сфери застосування/ умов контракту;
  - цільових заходів після подання пропозиції.
- Можливість вибору приватного партнера на основі сукупності фінансових чинників, а не просто найнижчої ціни:
  - Чинники мають бути гнучкими, а не нав'язаними.
  - Чинники слід визначати окремо для кожного проекту.
- Можливість обирати приватного партнера за допомогою одно- або дво-етапного процесу (ЗВІ/ ЗСП або лише ЗСП).

### **Захист від суверенного імунітету**

Сторони, які інвестують або позичають капітал, повинні мати можливість подавати позови й отримувати компенсацію у випадку припинення дії ДПП (незалежно від причин)

### **Смуга відчуження**

ДПП має право набувати або відчужувати власність для реалізації транзитного проекту, який здійснюється або виконується на засадах оренди (або потенційно фінансується) приватною особою.

### **Розв'язання конфліктів**

ДПП має змогу швидко розв'язувати конфлікти із застосуванням прискореного процесу та із залученням нейтральної особи, відповідальної за ухвалення рішень.

### **Право укласти субпідрядні договори**

ДПП має право укласти субпідрядні договори з приватними особами для виконання усіх або частини робіт з розроблення, фінансування, проектування, будівництва, експлуатації й обслуговування об'єкта або інфраструктурного комплексу.

### **Фінансування**

ДПП може використовувати приватні кошти для:

- створення державної інфраструктури;
- об'єднання з державним фінансуванням і навпаки.

ДПП може використовувати державні кошти для створення об'єктів/ інфраструктури, що експлуатуються/ використовуються на засадах оренди приватним сектором.

23 Див. Public Private Partnership's Legal Considerations, American Public Transportation Association, October 2006.

## РОЗДІЛ 5. ПОШИРЕННЯ ПРАКТИКИ ТА ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

### 5.1. Аналіз нормативно-правової бази ЄС у сфері ДПП

Упродовж 1990-х років стало очевидним, що економіка Європейського Союзу потребує значних інвестицій для підвищення її конкурентоспроможності у глобальному вимірі, зокрема капіталовкладень у розвиток різних видів інфраструктури. Окрім того, громадяни країн ЄС демонстрували своє незадоволення рівнем громадських послуг, які надавався органами влади різного рівня. Врешті-решт, саме потреба підвищити якість та ефективність послуг, що надаються населенню, залучити ресурси приватного сектору для спів-фінансування інфраструктурних проєктів, враховуючи його управлінську та технологічну експертизу, зумовили поширення практики державно-приватного партнерства на європейському континенті. Однак зауважимо, що навіть наприкінці першого десятиліття 2000-х років ДПП сприймається лише як додатковий і доповнюючий інструмент, який можна використати для потреб надання громадських послуг і розвитку інфраструктури.

Чинне європейське законодавство безпосередньо не регулює державно-приватне партнерство. Однак загальні принципи, встановлені Угодою про європейські співтовариства, зокрема положення про свободу створення юридичних осіб та надання послуг, а також нормативно-правові акти про публічні тендери та концесії, створюють правові засади для формування ДПП. Так, Угода про європейське співтовариство визначає, що усі контракти, враховуючи контракти між публічною та приватною організацією, повинні відповідати принципам прозорості, неупередженості, пропорційності та взаємного визнання. На практиці це означає, що створення партнерств не повинно мати негативний вплив на функціонування вільного ринку послуг, а також повинно бути засновано на принципах чесного відбору приватного партнера державою чи місцевим самоврядуванням.

Ці нормативні положення були узагальнені в *Зеленій книзі про державно-приватні партнерства та законодавство Співтовариства про публічні контракти та концесії* (*Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions*), яка була оприлюднена Європейською комісією весною 2004 року і започаткувала широку дискусію серед зацікавлених сторін<sup>24</sup>.

Причиною надмірної уваги в середовищі інститутів ЄС до механізму ДПП була потреба пошуку нових моделей впровадження Європейської ініціативи зростання (*European Initiative for Growth*) і пошуку ресурсів для

<sup>24</sup> Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions, presented by the Commission of the European Communities, Brussels, 30.4.2004 COM(2004) 327 final.

спорудження, утримання й управління транс'європейськими транспортними мережами (TEN).

У Зеленій книзі було визначено **два типи ДПП**:

- **державно-приватне партнерство, яке має винятково договірний характер** і згідно з яким юридичній особі приватної форми власності за виконану роботу чи надані послуги гарантується винагорода від публічної організації чи безпосередніх користувачів, і тому регулюється директивами ЄС щодо проведення публічних тендерів<sup>25</sup>;
- **державно-приватне партнерство інституційного характеру**, в межах якого є можливим формування нової юридичної особи, співзасновниками якого є публічний і приватний партнер, або ж зміна статусу юридичної особи, заснованої публічною організацією, на таку, серед співзасновників якої є і приватна організація.

У 2004 році в європейському законодавстві про **публічні тендери** було запроваджено нову процедуру, а саме **змагального діалогу** (*competitive dialogue*). Ця процедура створює нормативну базу для впровадження державно-приватного партнерства у масштабних і складних проектах, для виконання яких орган влади потребує виконавця, який запропонує оптимальне рішення не лише з економічного погляду, але й з технічного і соціального. Органам влади було надано право в рамках тендерної процедури здійснити обговорення поданих проектів з компаніями-аплікантами, з метою визначення рішень, які найкраще відповідають потребам публічного сектору.

Окрім того, ДПП може бути реалізованим у рамках європейського законодавства про **концесії**<sup>26</sup>. Згідно з нормативно-правовою базою Європейських Співтовариств, будь-який укладений у письмовій формі контакт між публічним органом влади та виконавцем, метою якого є реалізація визначених робіт чи надання визначених послуг, вважається **«контрактом на проведення публічних робіт чи надання публічних послуг»**.

Концесії, за своєю сутністю, відрізняються від публічних контрактів, що підписані в результаті тендерної процедури, тим, що передбачають надходження принаймні частини компенсації виконавцю проекту за рахунок управління інфраструктурним об'єктом чи в результаті надання платних послуг. Через це на території ЄС концесії – у випадку концесій на проведення робіт – частково, у випадку концесій на надання послуг – повністю – не підпадають під дію законодавства про публічні тендери.

Саме через регулювання процедур тендерів і концесій різними галузями європейського права виникла юридична проблема, а саме відсутність право-

25 Regulation (EC) No 2195/2002 of the European Parliament and of the Council of 5 November 2002 on the Common Procurement Vocabulary (CPV) [Official Journal L 340 of 16.12.2002]. Amended by: Commission Regulation (EC) No 2151/2003 of 16 December 2003 [Official Journal L 329 of 17.12.2003].

26 Act Commission interpretative communication on concessions under Community law [Official Journal 121 of 29.04.2000]; Council Directive 93/37/EEC of 14 June 1993 concerning the coordination of procedures for the award of public works contracts OJ L 111, 30.4.1994; Council Directive 92/50/EEC of 18 June 1992 relating to the coordination of procedures for the award of public service contracts OJ L 209, 4.7.1992.

вої ясності у законодавстві ЄС щодо механізму державно-приватного партнерства. Метою відповідної Зеленої книги було фахове обговорення серед зацікавлених сторін таких питань:

- 1) визначення юридичної процедури відбору приватного партнера органом влади;
- 2) процедура ініціювання ДПП стороною приватного права;
- 3) характер контрактів про державно-приватне партнерство і процедура внесення змін;
- 4) субконтрактні відносини;
- 5) забезпечення змагальності між зацікавленими суб'єктами приватного права у випадку інституціалізації ДПП.

Фахівці Європейського Союзу вважають, що у випадку ініціювання державно-приватного партнерства органи влади повинні бути готовими до вирішення основної проблеми управління, а саме: створення відповідних стимулів для приватної компанії для належного вироблення бажаного для органу влади продукту – роботи чи послуги. Таким чином, укладення партнерського договору між публічною та приватною організаціями є результатом компромісу між пріоритетом економічної і фінансової ефективності, які є головними для бізнесу, та соціальними пріоритетами, основними для органів влади.

Водночас, у такому важливому політичному документі як *Положення щодо стратегічного розвитку Співтовариства (Community Strategic Guidelines for Cohesion, 2007-2013)*, який був схвалений 6 жовтня 2006 року, механізм державно-приватного партнерства розглядається як вагомий чинник втілення політики згуртування територій Європейського Союзу.

У цьому ж документі визначені *переваги використання ДПП*, а саме:

- вища якість управління проектами і діяльністю, яка здійснюється в їх рамках;
- отримання доступу публічними організаціями до управлінських і технологічних навичок приватного сектору, що сприяє підвищенню ефективності послуг, які надаються населенню;
- приватні партнери поділяють частину ризиків, пов'язаних із виконанням проекту, і які у випадку проведення традиційної процедури тендеру були у сфері відповідальності лише органів влади;
- підвищення загальної якості й ефективності послуг, що надаються, оскільки один приватний партнер несе «пакетну» відповідальність за проектування, будівництво (спорудження) об'єкту інфраструктури, його управління та фінансування (DBFO схема).

Європейська комісія у згаданому вище документі визначає *такі передумови для належного функціонування партнерства*:

- створення належного правового поля для управління партнерськими проектами – до моменту укладення контрактів між органами влади та приватними організаціями;



- існування політичної волі у національних урядів щодо залучення приватного сектору у реалізацію публічних проєктів;
- вироблення чітких і специфічних рамок реалізації ДПП у різних сферах, які насамперед враховують фактор терміну, необхідного для відшкодування затрат проєкту через акумуляцію плати споживачів, а також його соціальні завдання.

Враховуючи розширення ЄС у 2004-2007 роках, його керівними інститутами були схвалені рекомендації щодо фінансової підтримки державно-приватних партнерських проєктів, які відповідають визначеним критеріям, через *посередництво Структурних фондів і Фонду згуртування, а також залучення ресурсів Європейського інвестиційного банку та Європейського інвестиційного фонду*.

Експерти ЄС рекомендують публічним органам влади *алгоритм вибору між традиційною процедурою тендеру та формуванням державно-приватного партнерства*. На їх думку, механізм ДПП є обґрунтованим, якщо:

- орган влади спроможний визначити рівень якості, якого повинен дотримуватися приватний партнер під час реалізації контракту;
- орган влади може здійснити попередню і підсумкову (*ex ante i ex post*) оцінку проєкту, що реалізується приватним партнером, згідно з попередньо визначеними індикаторами<sup>27</sup>.

Саме тому механізм державно-приватного партнерства недоцільно застосовувати у сферах, для яких є притаманними швидкий технологічний прогрес або/і різкі зміни ринкового середовища (наприклад, сектор ІТ). Водночас, цей механізм є ефективним для галузі спорудження авто- чи залізничних доріг, де технологічні та ринкові умови є усталеними, а, отже, рівень виконання проєкту приватною компанією можна оцінити за допомогою попередньо визначених показників.

У 2003 році Європейська Комісія узагальнила можливі типи (моделі) впровадження державно-приватного партнерства. Вони представлені у Таблиці 9.

**Таблиця 9. Основні типи (моделі) державно-приватного партнерства в Європейському Союзі<sup>28</sup>**

Тип партнерства	Характерні риси
Контракти на надання послуг	Приватний партнер організовує субпідрядні тендери, надає послуги й утримує об'єкт упродовж короткого періоду часу. Орган влади несе фінансову й управлінську відповідальність і ризику.

27 Public-Private Partnerships Models and Trends in the European Union (IP/A/IMCO/SC/2005-161), DG Internal Policies of the Union – Directorate A – Economic and Scientific Policy, IP/A/IMCO/NT/2006-3 PE 369.859.

28 Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, European Commission, Directorate General for Regional Policy, January 2003.

<b>Контракт на надання послуг та утримання об'єкту</b>	Приватний партнер надає послуги й утримує об'єкт, який є у публічній власності. Доходи приватного сектору залежать від його результативності. Орган влади несе фінансові й інвестиційні зобов'язання і ризики.
<b>Лізинг</b>	Приватний партнер купує або ж бере у лізинг об'єкт від органу влади, здійснює його реконструкцію, модернізацію і/або розширює сферу його функціонування.
<b>Будівництво-експлуатація-передача</b>	Приватний партнер проектує, споруджує об'єкт, надає послуги і передає його органу влади після закінчення терміну дії контракту або ж в інший, визначений у договірному порядку, час. Після «трансферу» приватний партнер може отримати право на оренду чи лізинг об'єкта.
<b>Проектування-будівництво-фінансування-експлуатація</b>	Приватний партнер проектує, споруджує, інколи є власником об'єкту, надає послуги та керує ним, не маючи зобов'язання передати його органу влади.

Найбільш поширеною формою «Проектування-будівництва-фінансування-експлуатації» є **концесія**, яка передбачає, що приватний інвестор проектує, фінансує, здійснює спорудження об'єкту, надає послуги, в обмін на право безпосередньо отримувати (збирати) дохід від споживачів послуг упродовж чітко визначеного періоду часу, як правило – 25-30 років. Водночас, об'єкт залишається у публічній формі власності. Концесії є найбільш придатними для спорудження доріг, водогонів, об'єктів зі збору та переробки відходів, де можна використати механізм збору плати від користувачів відповідних послуг.

При виборі такої форми партнерства як **“private divestiture”** («*позбавлення прав*») об'єкт частково чи повністю продається приватному партнеру, а орган влади лише залишає за собою регуляторну роль (або ж, як варіант, частку у власності), захищаючи споживачів послуг від монополістських цін і можливих обмежень.

Таким чином, можна зробити висновки, що гнучкість, а вірніше, недостатня прописаність європейського законодавства у питаннях державно-приватного партнерства, дозволяє країнам-членам ЄС обрати найбільш доцільні до специфічних потреб типи (моделі) цього механізму.

Водночас, як зауважує Європейська Комісія, усі країни Співтовариства з метою запровадження механізму ДПП у різні сфери соціально-економічного життя змушені вносити зміни в національне законодавство<sup>29</sup>. Зокрема, потребують перегляду такі правові норми:

29 Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, European Commission, Directorate General for Regional Policy, January 2003.

- загальне законодавство, що дозволяє чи забороняє залучення до публічних робіт чи надання публічних послуг приватного сектору, зокрема закордонних компаній;
- законодавча база відшкодування витрат приватних організацій;
- щодо здатності надавати гарантії;
- питання власності на землю й інфраструктуру;
- питання вилучення земель;
- щодо дозволів на планування розвитку територій;
- щодо надання ліцензій;
- щодо координації управління ДПП між публічною та приватною організацією;
- щодо можливих правових колізій з директивами ЄС;
- щодо форм можливої державної фінансової підтримки;
- конкурентне й антимонопольне законодавство;
- щодо впливу на зайнятість і соціальне забезпечення працівників;
- щодо обмежень на запозичення публічним сектором;
- щодо адекватності процедур тендеру та конкурсного відбору партнерів;
- законодавство про власність;
- законодавство про інтелектуальну власність;
- щодо передачі «ноу-хау» і технологій;
- законодавство, що регулює угоди щодо реалізації проектів.

## 5.2 Національні практики створення і функціонування партнерств

У країнах, що входять до складу Європейського Союзу, рівень поширення практики функціонування державно-приватних партнерств і її інституціалізації у нормативно-правовому полі є різним. Тому Європейська Комісія дотримується позиції, що в умовах відсутності систематизованої правової бази для регулювання ДПП у європейському законодавстві необхідно спиратися на **«крайні практики» державно-приватного партнерства**, апробовані в окремих державах-членах. Для поширення найкращого досвіду ДПП Європейська Комісія використовує можливість надання грантів і, таким чином, також зменшує видатки щодо формування правового та інституційного механізму партнерства.

Причини, які змушують органи влади звернутися до механізму ДПП, є різними, зокрема, такими:

- бюджетні обмеження в країнах євро-зони;
- запровадження управлінських підходів «Нового публічного менеджменту» у Великій Британії та Ірландії;
- потреба абсорбувати фінансову допомогу ЄС у державах Центральної Європи.

Слід зазначити, що велику роль у поширенні практики ДПП у країнах Європи відіграє реальна можливість залучити ресурси міжнародних фінансових організацій, зокрема *Європейського інвестиційного банку (ЄІБ)*.

Зауважимо, що інституційні нововведення та політичні очікування є потужним стимулом для поширення практики ДПП: на території держав, які схвалили відповідне законодавство, цей механізм поширеніший, аніж у тих, де правове поле не передбачає окремих норм для регулювання нових форм відносин між публічними та приватними структурами. Так само важливою є управлінська підготовка державних і муніципальних службовців до співпраці з приватним сектором, використовуючи нові правові та менеджерські важелі.

У деяких країнах-членах ЄС державно-приватне партнерство сприймається достатньо негативно через побоювання громадян втратити контроль держави чи органів місцевого самоврядування над сферами, які традиційно належали до публічної сфери управління.

**За критерієм інтенсивності поширення інструменту державно-приватного партнерства країни-члени Європейського Союзу можуть бути поділені на три групи:**

- 1) *«піонери»* у використанні ДПП: насамперед, Велика Британія, а також Франція, Німеччина, Ірландія та Італія;
- 2) *«середняки»*, тобто країни із середнім рівнем поширення практики ДПП: насамперед, Іспанія та Португалія, в яких цей механізм використовується лише в деяких сферах соціально-економічного життя;
- 3) *«новоприбульці»*, тобто країни, де застосування ДПП знаходиться на початковій стадії: Люксембург, Швеція, Бельгія, Греція;
- 4) *країни Центральної і Східної Європи*, які набули відмінні від «старих» членів ЄС соціально-економічні характеристики.

У *країнах-«піонерах»* інструмент державно-приватного партнерства використовується у багатьох галузях, враховуючи будівництво автомобільних і залізничних доріг, лікарень, шкіл. Оскільки є значна кількість завершених проєктів, реалізованих на засадах ДПП, управлінці мають достатньо чітке уявлення про те, у яких секторах економіки та соціальної сфери державно-приватне партнерство є найбільш ефективним, а у яких – застосування цього механізму буде проблематичним. Як результат, у згаданих вище державах зазвичай схвалена нормативно-правова база національного або ж субнаціонального рівня, яка систематизує правове поле використання ДПП і, водночас, є спеціальні інструменти (методики) попередньої оцінки економічної та фінансової ефективності можливого застосування державно-приватного партнерства.

Наприклад, у Німеччині механізм державно-приватного партнерства набув особливого поширення у галузі будівництва об'єктів громадського призначення.

За даними федеральних урядових структур, у Німеччині у період 2001-2006 років у рамках державно-приватного партнерства було збудовано приблизно 16% усіх шкіл, лікарень, інших публічних закладів, зокрема летовищ.

Також ДПП використовувалося для спорудження доріг і тунелів у гірській частині країни.

Як стверджують німецькі урядовці, основними причинами поширення практики державно-приватних партнерств є:

- менша кількість інвестиційних ресурсів, необхідних для проекту;
- нижча вартість утримання спорудженого об'єкту, що пояснюється тим, що приватна компанія намагається оптимізувати вартість проекту, на відміну від процедури тендерного відбору;
- менша тривалість етапів планування проекту, будівництва об'єкту;
- краще утримання об'єкту;
- ефективніша система надання послуг.

*У проміжній групі країн*, як уже згадувалося, ДПП застосовується в одній чи двох галузях економіки, а поширення цієї практики гальмується або ж через її правову невизначеність, або ж через політичну упередженість до неї.

*У групі «новоприбульців»* механізм ДПП знаходиться все ще на стадії апробації, що пояснюється насамперед значною роллю держави у наданні основних громадських послуг і забезпеченні функціонування інфраструктури, або ж – інша причина – кращим менеджментом публічних фінансів, аніж в інших країнах, що веде до відсутності дефіциту бюджетних ресурсів для розбудови інфраструктурних об'єктів.

### *Досвід Великої Британії*

Велика Британія вважається країною, в якій було засновано багато із діючих схем державно-приватного партнерства. Як вже згадувалося, механізм ДПП був запроваджений у 1992 році в рамках національної програми «Ініціатива приватного фінансування», яка дозволила використання приватних фінансових ресурсів для спорудження й утримання публічного майна. Уряд цієї країни вирішив залучати приватні фірми до виконання робіт, що потребували великих капіталовкладень, причому домовився про те, що приватні особи здійснювали будівельні роботи й експлуатацію готових об'єктів з відстроченням платежу з боку держави протягом тривалого періоду. Після сплати усіх платежів об'єкт переходив у власність держави. Об'єктами приватної фінансової ініціативи є переважно об'єкти транспортної інфраструктури (враховуючи автомобільні та залізничні шляхи), а ще – школи, лікарні, пам'ятки історії та архітектури, об'єкти культури і навіть тюрми.

Упродовж 1992-2004 років у рамках цієї ініціативи було реалізовано 677 проектів, насамперед, у сфері охорони здоров'я (спорудження лікарень), освіти (спорудження та реконструкція шкіл), надання послуг місцевого самоврядування (будівництво нових пожежних і поліцейських станцій), спорудження водогонів, транспорту й оборони. У відсотковому співвідношенні станом на кінець 2004 року 51% загальної вартості проектів ДПП припадало на спорудження нових залізничних доріг, 11% – об'єктів охорони здоров'я, 7% – освіти.

Багатий досвід реалізації партнерських проектів у Великій Британії дає підстави зробити висновки про типові *перешкоди для впровадження інструменту ДПП*, зокрема такі:

- малі – за масштабами робіт і фінансування – проекти не є придатними для використання цього механізму через тривалість переговорів та укладення контракту між сторонами, високу управлінську вартість спільних проектів, потребу забезпечити досягнення індикаторів, визначених органами влади;
- малий і середній бізнес не має економічних стимулів для участі у ДПП через згадані у попередньому пункті причини;
- непридатність класичних методик оцінки вартості приватних проектів;
- нездатність багатьох органів влади розробити на стадії укладення контракту індикатори виконання, які необхідно досягти приватному партнеру, а також передбачити відповідні санкції у випадку порушення умов договору.

### **5.3. Впровадження механізму ДПП у країнах Центральної Європи**

У нових членах ЄС – *країнах Центрально-Східної Європи (ЦСЄ)* – використання інструменту державно-приватного партнерства є безпосередньо пов'язаним із потребою залучення й ефективного використання коштів Європейського Союзу для розбудови інфраструктури. Активна роль ЄС безпосередньо пов'язана з двома чинниками: по-перше, з великою потребою у фінансових ресурсах для розвитку інфраструктури, зокрема транспортної та комунальної; по-друге, з критичною нестачею публічних коштів у державах ЦСЄ та з неспроможністю міжнародних фінансових організацій надати ці ресурси без достатніх гарантій.

Склалася ситуація, що, з одного боку, є ця дещо штучна, однак вагома передумова для поширення практики ДПП, а, з іншого, – у державах ЦСЄ відчувається нестача навичок управління і ринку приватного капіталу для їх ефективного впровадження. Найбільший ризик, пов'язаний із впровадженням проектів ДПП, полягає в тому, що в країнах Центрально-Східної Європи – наприклад, як демонструє досвід спорудження концесійних автомобільних магістралей в Угорщині та Чеській республіці – переоцінюють потребу в платних інфраструктурних послугах.

#### *Досвід Угорщини*

Незважаючи на те, що перші спроби запровадити ДПП були здійснені ще у першій половині 1990-х років, на національному рівні систематизований підхід до поширення цієї практики був запропонований лише у 2003 році, коли новий уряд Угорщини в умовах дефіциту бюджетних ресурсів був вимушений реагувати на зростання потреби населення у громадських послугах. Саме тому було створено *Міжурядовий комітет з питань пуб-*

*лічно-приватного партнерства*, допоміжні функції при якому виконував відповідний Секретаріат з питань ДПП. Метою Міжурядового комітету було, насамперед, визначити, які сектори соціально-економічного життя є найбільш придатними для залучення приватних ресурсів на нових засадах, а також розробити необхідні доповнення у законодавчу та нормативну базу.

До *складу Міжурядового комітету* входять 6 представників різних національних органів влади: Міністерства економіки та транспорту, Міністерства фінансів, Міністерства юстиції та у справах поліції, офісу Прем'єр-міністра, Центрального статистичного бюро та Національного агентства розвитку. Прем'єр-міністр назначає головою Комітету представника Міністерства економіки та транспорту. Секретаріат з питань ДПП, який виконує технічні функції, складається з двох співробітників.

*Основними завданнями Міжурядового комітету з питань ДПП* є такі:

- формування передумов для поширення інструментарію ДПП в Угорщині;
- виконання функції посередника між органами державної влади й ініціаторами проектів;
- здійснення професійної експертизи проекту, розробленої відповідним галузевим міністерством перед тим, як він буде переданий на розгляд уповноваженого органу влади (уряду чи парламенту). З 2007 року проекти також попередньо розглядаються *Офісом з питань моніторингу державної допомоги*;
- здійснення моніторингу й оцінювання реалізації партнерських проектів;
- розроблення методології підготовки проектів ДПП, процедури проведення конкурсу та підписання контракту, а також інструментів здійснення моніторингу реалізації проектів публічними органами влади<sup>30</sup>.

Зауважимо, що впродовж 2003-2006 років Міжурядовий комітет дав попередню оцінку 85 проектам, які ініційовані різними органами державної влади національного рівня.

У 2007 році на урядовому рівні почала розглядатися можливість інституційного зміцнення діяльності Комітету. На даний час розглядаються два варіанти функціонального призначення допоміжної структури при Комітеті, які узагальнені в *Таблиці 10*.

---

30 Report on the 2003-2006 operations of the Interministerial PPP Committee, Ministry of Economy and Transport, Budapest, June 2007.

**Таблиця 10. Основні варіанти інституційного зміцнення Міжурядового комітету з питань ДПП в Угорщині (станом на середину 2007 року)**

	<b>Професійна Робоча група, яка діє при Міжурядовому комітеті з питань ДПП</b>	<b>Незалежний Координаційний центр ДПП</b>
<b>Основні завдання</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>розроблення законодавства та методичних рекомендацій з питань ДПП для галузевих міністерств;</li> <li>розроблення експертних рекомендацій на замовлення різних органів влади;</li> <li>навчання державних службовців з питань ДПП;</li> <li>підготовка проектів урядових звітів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>розроблення стандартних форм документів, необхідних для ДПП;</li> <li>розроблення та/ чи визначення пілотних проектів;</li> <li>управління проектами, попереднє оцінювання звітності з реалізації проектів;</li> <li>підготовка й адміністрування роботи Міжурядового комітету;</li> <li>підтримка контактів з органами державної влади, поширення в їх середовищі досвіду;</li> <li>збір і систематизація даних про ДПП, підготовка досліджень на замовлення.</li> </ul>
<b>Організаційне оформлення</b>	Складається з представників міністерств, що входять до Міжурядового комітету. Можуть залучатися представники інших міністерств	Незалежна організація з невеликою кількістю співробітників
<b>Співробітники</b>	Співробітники Робочої групи є службовцями відповідних міністерств і виконують інші завдання в рамках основного місця роботи	Власні співробітники, які працюють на основі повної зайнятості
<b>Досвід</b>	Румунія, Чеська республіка	Велика Британія, Іспанія

Досвід Угорщини демонструє насамперед великий вплив політичних чинників у країнах, що трансформуються, на практику впровадження механізму партнерства. Так, зміни складу парламентської коаліції і, відповідно, урядів у 1994, 1998 і 2002 роках, які відбувалися після виборів, мали наслідком перегляд умов найбільших ДПП контрактів – щодо будівництва автомагістралей, – зокрема зміну підходу щодо відшкодування витрат приватного інвестора, що не сприяло результативності й ефективності цих проектів.

Угорщина не має спеціального законодавства, що регулює використання ДПП. ДПП впроваджуються на основі нормативно-правових актів, що стосуються концесій і публічних тендерів, які були оновлені упродовж 2003-2004 років саме на основі пропозицій Міжурядового комітету.



Перші і найбільш відомі ДПП (на жаль, з негативної точки зору) були реалізовані у сфері *будівництва автомагістралей*, зокрема, йдеться про будівництво автобану М1/ М15 на основі використання концесійної схеми «Проектування-будівництво-фінансування-експлуатація» франко-австрійсько-угорським консорціумом приватних компаній. Обсяг доходу від споживачів послуг автобану склав близько 50% від прогнозованої, що призвело до відмови кредиторів будівництва, включно з Європейським банком реконструкції та розвитку, від фінансування завершальної фази будівництва автобану М15. Як результат, фінансовий ризик, що за контрактом належав до сфери відповідальності приватних партнерів, був переданий уряду, який з 2003 року став вимушений виплачувати кредитні зобов'язання консорціуму.

Незважаючи на невдачу цього й інших, менш «драматичних», магістралевбудівних проектів, Угорщина не відмовилася від практики будівництва платних автобанів із використанням механізму державно-приватного партнерства і за схемою концесій. Однак, згідно з новими угодами, приватний партнер несе відповідальність лише за той фінансовий ризик, який він реально спроможний компенсувати.

Модель ДПП також використовується Міністерством освіти Угорщини для будівництва студентських гуртожитків, зокрема для Університету Дебрецена, а також регіональними та місцевими органами влади для широкого кола потреб (див. Додатки).

Таким чином, досвід Угорщини дає підстави визначити *основні перешкоди для запровадження ДПП, зокрема в країнах ЦСЄ*, які є такими:

- зміна політичних конфігурацій парламенту й уряду може радикально вплинути на державну політику щодо державно-приватного партнерства, привабити чи навпаки негативно вплинути на настрої потенційних приватних партнерів;
- бар'єром для успішної реалізації проекту може стати необґрунтований розподіл відповідальності, зокрема фінансової, між публічним і приватним партнером;
- переоцінка спроможності та бажання користувачів платити за послуги, якщо існує безкоштовна альтернатива.

### *Досвід Польщі*

У цій країні – одній з небагатьох – у 2005 році був схвалений спеціальний *Закон про публічно-приватне партнерство*<sup>31</sup>. Поштовхом для розроблення цього законодавчого акту було створення у 2001 році робочої групи з питань ДПП при Міністерстві інфраструктури Польщі в рамках реалізації проекту Європейського банку реконструкції та розвитку і, водночас, об'єктивні труднощі, які виникли у процесі підготовки договору між муніципалітетом Варшави та приватними партнерами щодо проекту будівництва нової лінії метро, у зв'язку із відсутністю необхідного правового забезпечення.

Стаття 3 зазначеного Закону визначає, що механізм публічно-приватного партнерства може використовуватися для реалізації проекту за умови, якщо

31 Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U.05.169.1420.

рівень користі для «громадського інтересу» буде вищим, аніж рівень, який сформувався б при виборі іншого способу його виконання. Водночас, користь для «публічного інтересу» визначається через рівень видатків з відповідного публічного бюджету, стандартів надання громадських послуг і нанесеної шкоди для довкілля.

Згідно з Законом у **поняття «приватний партнер»** входять, окрім суб'єктів підприємницької діяльності, неурядові та релігійні організації, різні юридичні особи, зареєстровані за кордоном. Функції **«публічного партнера»** можуть виконувати органи державного управління, одиниці самоврядування та їх асоціації, публічні фундації, державні вищі навчальні заклади, державні науково-дослідницькі установи, заклади охорони здоров'я, культурні заклади державної чи комунальної форми власності, організації Польської академії наук, юридичні особи, створені державними органами чи органами самоврядування, за винятком підприємств, банків і торгових палат.

На практиці цей закон не використовувався через відсутність положень, які захищали б інтереси обох сторін. Саме тому влітку 2007 року на розгляді у Сеймі Польщі перебував проект нового закону про публічно-приватне партнерство, який вже чітко визначив права кожної з договірних сторін, а також передбачив систему захисту інтересів обох партнерів. Також проект супроводжується типовими формами оцінки проектних пропозицій, ризиків та ін. До нового проекту входить перелік ініціатив, які можуть бути реалізовані на засадах ДПП, інвестиції у будівництво, збереження історичних будівель, наукові й освітні проекти. Одним із завдань нового закону є створення умов для залучення приватних фінансових ресурсів у підготовку Євро-2012.

Розбіжності між Законом «Про публічно-приватне партнерство» і законопроектом, який був розроблений у 2007 році, узагальнені у Таблиці 11. Окремі статті із законопроекту 2007 року та додатки до нього подані у Додатках до цього видання.

**Таблиця 11. Порівняння змісту і положень Закону Республіки Польщі «Про публічно-приватне партнерство (ППП)» (2005 рік) і відповідного законопроекту (2007 рік)**

	<b>Закон «Про публічно-приватне партнерство», 2005 рік</b>	<b>Законопроект «Про публічно-приватне партнерство», 2007 рік</b>
<b>Мета документа</b>	Закон регулює принципи і порядок співпраці між публічним суб'єктом і приватним партнером у рамках публічно-приватного партнерства.	Закон регулює принципи співпраці публічного суб'єкта і приватного партнера у рамках публічно-приватного партнерства, принципи і порядок вибору приватного партнера й укладення і зміни договорів про публічно-приватне партнерство

<p><b>Визначення ППП</b></p>	<p>Публічно-приватне партнерство – це спрямована на реалізацію публічного завдання співпраця публічного суб’єкта і приватного партнера, яка ґрунтується на договорі про публічно-приватне партнерство, якщо вона відбувається на принципах, визначених законом.</p>	<p>Публічно-приватне партнерство – це заснована на договорі про публічно-приватне партнерство і спрямована на реалізацію публічного завдання співпраця публічного суб’єкта і приватного партнера, у рамках якої приватний партнер, за певну винагороду, сплачує повністю чи частково витрати за реалізацію заходів, передбачених цим договором, або домовляється про їх сплату іншими суб’єктами. У рамках публічно-приватного партнерства відбувається поділ ризику, пов’язаного з виконанням заходу, між публічним суб’єктом і приватним партнером.</p>
<p><b>Перелік суб’єктів, які можуть вважатися «публічним» і «приватним» партнером</b></p>	<p>Публічними суб’єктами є:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• органи урядової адміністрації;</li> <li>• одиниці територіального самоврядування та їхні об’єднання;</li> <li>• цільові фонди;</li> <li>• державні вищі навчальні заклади;</li> <li>• установи, які займаються дослідженнями і розвитком;</li> <li>• самостійні публічні заклади охорони здоров’я;</li> <li>• державні чи самоврядні заклади культури;</li> <li>• Польська Академія Наук і створені нею організаційні одиниці;</li> <li>• державні чи самоврядні юридичні особи, створені на основі окремих законів з метою виконання публічних завдань, за винятком підприємств, банків і акціонерних товариств.</li> </ul>	<p>Приватний партнер – це фізична чи юридична особа чи організаційна одиниця, яка не має статусу юридичної особи, яка, відповідно, постійно проживає чи зареєстрована на території Польської Республіки, або ж фізична чи юридична особа, яка відповідно проживає чи зареєстрована на території іншої держави.</p> <p>Публічний суб’єкт – це одиниця сектору публічних фінансів, а також державне підприємство чи державний банк, створені з метою виконання публічних завдань, чи акціонерне товариство, де більшість належить Державній скарбниці, одиницям територіального самоврядування чи їхнім об’єднанням.</p>

	<p>Приватним партнером є такі суб'єкти:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• підприємець у розумінні норм про свободу господарської діяльності;</li> <li>• неурядова організація;</li> <li>• церква чи інше релігійне об'єднання;</li> <li>• іноземний суб'єкт, якщо він є підприємцем у розумінні права країни реєстрації і відповідає вимогам Польської Республіки до ведення господарської діяльності.</li> </ul>	
<p><b><i>Перелік заходів, які можуть бути реалізовані з використанням ППП</i></b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• проектування чи реалізація інвестиції на виконання публічного завдання;</li> <li>• надання публічних послуг протягом періоду, що довший за 3 роки;</li> <li>• діяльність на благо економічного розвитку, враховуючи ревіталізацію чи благоустрій міста чи його частини або іншої території;</li> <li>• пілотний, промоційний, науковий чи культурний захід, який підтримує реалізацію публічних завдань</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• інвестиції, які приводять до появи майнових складових, за винятком основних фондів, які будуються, відбудова, надбудова, розбудова будівельних об'єктів і будівельних споруд, а також проектування інвестицій, якщо воно супроводжує ці інвестиції;</li> <li>• наймання чи оренда нерухомості;</li> <li>• ремонт і модернізація основних фондів, які становлять власність публічного суб'єкта чи спільну власність публічного суб'єкта і приватного партнера, наймання або оренда таких основних фондів;</li> <li>• івідновлювальні і реставраційні роботи на пам'ятках;</li> <li>• надання публічних послуг чи створення благ;</li> <li>• виконання завдань, які зараховані до програми ревіталізації;</li> <li>• реалізація програм і наукових досліджень, освітніх чи культурних програм;</li> <li>• реалізація завдань у сфері благоустрою міста чи іншої території;</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• обладнання складової частини майна необхідними для її функціонування елементами у поєднанні з експлуатацією, утриманням чи управлінням цією складовою частиною майна.</li> </ul>
<b>Визначення переліку дій публічного партнера при підготовці до PPP</b>	<p>Аналіз заходів, що пропонується реалізувати в рамках партнерства, на предмет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• економічних і фінансових аспектів проектного заходу, враховуючи порівняння;</li> <li>• ризиків, пов'язаних з реалізацією проектного заходу, з урахуванням різних способів їхнього розподілу між публічним суб'єктом і приватним партнером, а також впливу на рівень публічного боргу і дефіциту сектору публічних фінансів;</li> <li>• аналізу користі;</li> <li>• правового стану майнових складових, якщо публічний суб'єкт передбачає передати право на майнові складові або встановити його на користь приватного партнера чи товариств.</li> </ul>	<p>Аналіз реалізації заходу містить:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• економічно-фінансовий аналіз;</li> <li>• аналіз видів ризику і чутливості заходу до цих видів ризику;</li> <li>• аналіз користі для публічних інтересів.</li> </ul>
<b>Визначення змісту економічно-фінансового аналізу</b>	Немає	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оцінка повних витрат реалізації заходу;</li> <li>• передбачувані витрати публічного суб'єкта і приватного партнера чи інших осіб;</li> <li>• передбачувані джерела фінансування;</li> <li>• прогнозований баланс прибутків і втрат щодо всього заходу;</li> <li>• прогнозований розрахунок грошових потоків щодо всього заходу;</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• розрахунок основних показників ефективності, враховуючи внутрішню ставку повернення інвестиції та актуалізованої вартості нетто заходу;</li> <li>• оцінка витрат, загроз і соціальної користі від заходу.</li> </ul>
<b>Визначення змісту аналізу ризиків ППП і їх поділу між партнерами</b>	Немає	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ідентифікація видів ризику, які мають вплив на захід;</li> <li>• оцінка ймовірності появи окремих видів ризику;</li> <li>• оцінка вартості окремих видів ризику;</li> <li>• оцінка впливу окремих видів ризику на захід, а також залежність цього впливу від передачі окремих видів ризику публічному суб'єкту чи приватному партнеру;</li> <li>• способи та вартість запобігання чи мінімізації наслідків появи ідентифікованих видів ризику.</li> </ul> <p>Найоптимальніший для публічного суб'єкта поділ видів ризику між приватним партнером і публічним суб'єктом повинен бути здійснений із застосуванням принципу оптимального розподілу даного виду ризику, враховуючи можливості й уміння сторін управляти ризиком.</p>
<b>Визначення принципів відбору приватних партнерів (оцінки конкурсних пропозицій)</b>	<p>Найвигіднішою, у розумінні закону, є пропозиція, яка представляє найвигідніший баланс винагороди й інших критеріїв, що стосуються предмета заходу, зокрема:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• поділу завдань і ризиків, пов'язаних із заходом, між публічним суб'єктом і приватним партнером;</li> <li>• термінів і передбачуваних часткових оплат у рахунок сплати грошової суми чи інших внесків публічного суб'єкта, якщо вони плануються.</li> </ul>	

		<p>Публічний суб'єкт здійснює вибір приватного партнера на підставі найвигіднішої пропозиції. Найвигіднішою є та пропозиція, у якій представлено баланс винагороди й інших критеріїв, що стосуються предмету заходу.</p> <p>Здійснюючи вибір найвигіднішої пропозиції, публічний суб'єкт враховує:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• повну суму видатків приватного партнера на реалізацію заходу із врахуванням його технічних, організаційних, фінансових можливостей;</li><li>• поділ завдань і капіталовкладень у реалізацію заходу між публічним суб'єктом і приватним партнером, а також термін здійснення вкладень;</li><li>• поділ ризику між публічним суб'єктом і приватним партнером, який впливає із пропозиції, а також наслідки можливих відхилень від варіанту, оптимального для публічного суб'єкта;</li><li>• форми і розмір винагороди приватного партнера та терміни її виплати;</li><li>• якість, кількість і стандарти послуг чи завдань, які становлять предмет заходу, якість і стандарт будівельних робіт, інші якісні й кількісні параметри, описані у специфікації істотних умов замовлення;</li><li>• користь для публічних інтересів, вказана у специфікації істотних умов замовлення.</li></ul> <p>Маркувати інші критерії, описані у специфікації істотних умов замовлення</p>
--	--	--

<p><b>Зміст договору про ППТ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• мета і предмет заходу, а також графік його реалізації;</li> <li>• загальний обсяг коштів, передбачених у цілому на реалізацію заходу, який є предметом договору, незалежно від джерела їхнього походження;</li> <li>• зобов'язання приватного партнера сплатити повністю чи частково витрати на реалізацію заходу чи забезпечити сплату цих витрат третіми особами;</li> <li>• зобов'язання публічного суб'єкта, враховуючи обсяг, принципи та терміни подання власного внеску, якщо такий внесок передбачається, а також засади оперування цим внеском;</li> <li>• норми якості, вимоги і стандарти, які застосовуються при реалізації заходу;</li> <li>• повноваження публічного суб'єкта у сфері поточного контролю за реалізацією заходу приватним партнером чи товариством, згаданим у ст. 19 п. 1, і принципи періодичного проведення сторонами спільної оцінки реалізації заходу й підведення підсумків реалізації;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сторони договору, дата укладення, місце виконання;</li> <li>• мета, предмет заходу та графік його реалізації;</li> <li>• загальна сума витрат на реалізацію заходу, який є предметом договору, в цілому, незалежно від джерела походження цих витрат;</li> <li>• зобов'язання приватного партнера і публічного суб'єкта робити капіталовкладення у реалізацію заходу, який становить предмет договору, враховуючи принципи і термін здійснення вкладень, а якщо з метою реалізації заходу має бути передана нерухомість, то також форму її передачі;</li> <li>• інформація про обсяг, термін і наслідки здійснення капіталовкладень третіми особами, до якої додаються копії договорів чи інших документів, що містять гарантію здійснення цих капіталовкладень, якщо приватний партнер забезпечує здійснення частини капіталовкладень третіми особами;</li> <li>• призначення капіталовкладень;</li> <li>• якісні норми, вимоги і стандарти, які застосовуються при реалізації заходу;</li> <li>• засади вибору субпідрядників і інших осіб, які будуть надавати послуги, здійснювати постачання чи будівельні роботи, пов'язані з реалізацією договору, приватному партнеру чи товариству, згаданому в ст. 19 п. 1;</li> <li>• повноваження публічного суб'єкта у сфері контролю за реалізацією заходу приватним партнером чи товариством, згаданим у ст. 19 п. 1</li> </ul>
--------------------------------------	--	---



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• час, на який укладено договір, умови подовження чи скорочення терміну дії договору, а також умови і спосіб його розірвання перед завершенням терміну, на який цей договір було укладено, а також принципи розрахунків і відшкодування у такому випадку;</li> <li>• умови і процедура внесення змін до договору та зміни масштабів заходу, якщо така можливість було передбачено у специфікації вибору приватного партнера;</li> <li>• форми, розмір і принципи визначення та передачі винагороди приватному партнеру;</li> <li>• поділ ризиків, пов'язаних із реалізацією заходу;</li> <li>• принципи і обсяг страхування реалізованого заходу, додаткові гарантії й умови, а також зобов'язання сторін у цьому відношенні;</li> <li>• порядок і принципи вирішення спорів, пов'язаних із цим договором;</li> <li>• положення щодо товариства за умови, якщо сторони вирішать створити таке товариство.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• умови і процедура зміни договору та зміни масштабів заходу, якщо така можливість була передбачена у специфікації істотних умов замовлення;</li> <li>• час, на який було укладено договір, та умови продовження чи зменшення часу дії договору, а також умови і спосіб його розірвання, враховуючи відмови публічного суб'єкта від договору перед завершенням терміну, на який він був укладений, і принципи розрахунків чи відшкодування у такому випадку;</li> <li>• форми, обсяг чи принципи визначення і принципи передачі винагороди приватному партнеру;</li> <li>• межі і принципи відповідальності сторін за невиконання чи неналежне виконання договору й у випадку надзвичайної зміни умов, на які сторони договору не мають впливу, а також у випадку настання форс-мажорних обставин;</li> <li>• поділ видів ризику, пов'язаного з реалізацією заходу і з розірванням договору;</li> <li>• принципи й обсяг страхування реалізованого заходу, а також додаткові гарантії та умови і зобов'язання сторін у цій сфері;</li> <li>• перелік погоджень, дозволів, ліцензій, концесій чи інших адміністративних рішень, які кожна зі сторін договору зобов'язана отримати чи надати з метою виконання договору, із зазначенням терміну, протягом якого це має відбутися;</li> </ul>
--	---	---

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• призначені для реалізації заходу складові частини майна чи такі, що мають з'явитися у результаті реалізації заходу і після завершення виконання договору будуть передані приватним партнером чи товариством, згаданим у ст. 19 п. 1, публічному суб'єкту чи іншим вказаним публічним суб'єктом особам, згаданим у ст. 25 п. 2, а також назви цих осіб;</li> <li>• принципи визначення цін послуг, якщо повною чи частковою винагородою приватного партнера є прибуток чи дохід від надання цих послуг;</li> <li>• порядок і принципи вирішення спорів, пов'язаних з реалізацією договору;</li> <li>• положення щодо товариства у випадку, коли сторони приймають рішення створити таке товариство.</li> </ul>
<p><b>Гарантії щодо інтересів партнерів</b></p>	<p>Не визначено</p>	<p>Приватний партнер не звільняється від відповідальності за недотримання стандартів послуг, які надаються у рамках виконання цих завдань, і за недотримання принципів використання складових частин майна, які служать виконанню цих завдань чи послуг. Укладення договору не звільняє публічного суб'єкта від відповідальності за виконання публічного завдання, якого цей договір стосується.</p> <p>Публічний партнер має право контролювати реалізацію заходу приватним партнером і може вимагати від нього здійснення обґрунтованих заходів задля зниження витрат.</p> <p>Винагорода приватного партнера оцінюється на основі передбачуваних витрат цього партнера та передбачуваних витрат</p>

		<p>на надання публічних послуг, які має сплачувати приватний партнер, враховуючи витрати за кредитами. Ця винагорода може також враховувати і певний прибуток.</p> <p>Винагородою приватного партнера може бути, зокрема:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• сплата грошової суми публічним партнером, при цьому винагороду приватного партнера може повністю скласти сплата грошової суми за рахунок коштів публічного суб'єкта;</li><li>• зростання вартості тієї частини нерухомості, яка становить власність приватного партнера;</li><li>• сплата публічним суб'єктом протягом визначеного у договорі періоду доплати для покриття частини витрат із надання публічних послуг приватним партнером;</li><li>• право приватного партнера на користування, отримання вигод чи іншої користі від заходу чи від майнових складових, які виникли у його рамках, чи від інших майнових складових;</li><li>• частка приватного партнера у ціні збуту майнових складових, які виникли у результаті заходу;</li><li>• доходи від продажу третім особам архітектурних і архітектурно-урбаністичних проєктів, авторських майнових прав, споріднених прав, ліцензій, концесій і ноу-хау, доходи від патентів, прикладних і декоративних моделей та інші доходи, пов'язані з виникненням у рамках заходу культурних благ, інтелектуальних цінностей, винаходів.</li></ul>
--	--	---

<p><b>Визначення системи штрафних санкцій за недотримання умов договору</b></p>	<p>Не визначено</p>	<p>Штраф за договором, відсотки та відшкодування, отримані однією зі сторін у зв'язку з невиконанням чи неналежним виконанням договору, чи пов'язані з розірванням договору або зупиненням виконання договору, становлять:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• прибутки приватного партнера;</li> <li>• прибутки чи доходи публічного суб'єкта</li> <li>• у тому році, коли вони були сплачені.</li> </ul> <p>Якщо фінансові кошти і складові частини майна, передані з метою реалізації договору про публічно-приватне партнерство, не використовуються згідно з призначенням, вони підлягають поверненню на засадах, визначених у договорі. Якщо невідповідно було використано фінансові кошти, стягуються також відсотки за договором, що нараховуються від дня передачі цих коштів.</p>
---	---------------------	--

На думку багатьох фахівців, досвід Польщі засвідчив, що **перешкодами для ефективного впровадження механізму ДПП** можуть бути:

- неналежне передбачення законодавством захисту інтересів партнерів у реалізації ДПП;
- необхідність поєднувати в рамках одного проекту правові положення, що регулюють концесії, і тендери (мається на увазі, що концесіонери повинні укладати угоди з субпідрядниками на основі процедури тендеру);
- існування нечіткості в узгодженні використання ресурсів Структурних фондів і Фонду Згуртування ЄС, а також ресурсів приватного партнера, акумульованих для потреб певного проекту.

Взагалі узагальнення досвіду поширення практики й інституціалізації механізму ДПП у країнах **Центральної Європи** дає підстави зробити висновки, що **основними перешкодами на цьому шляху є:**

- існування надзвичайно великого політичного впливу на інституційні та процедурні аспекти функціонування державно-публічних партнерств, зокрема в країнах, де є частими зміни конфігурацій парламенту й уряду і, як результат, поширення прецедентів перегляду первинних контрактів з приватними партнерами;

- короткочасне планування партнерських проєктів, відсутність «мережевого» підходу до розгляду потенційних ініціатив державно-приватного партнерства в одній і тій самій сфері соціально-економічного життя (наприклад, відсутність комплексного бачення розбудови автобанів в Угорщині);
- відсутність достатніх повноважень в органах самоврядування (регіони, муніципалітети) для укладення партнерських контрактів;
- переоцінка спроможності та бажання користувачів інфраструктури платити за її користування в умовах існування безкоштовної чи дешевшої альтернативи;
- неможливість узгодити правові положення про тендери та концесії, а, отже, необхідність спеціального законодавства про ДПП або ж системного внесення змін у дотичні нормативно-правові акти;
- тривалість процесу переговорів та укладення контрактів, і, як результат, вища вартість транзакційних витрат у проєктах, аніж у країнах Заходу, що пояснюється прогалинами у законодавстві, а також відсутністю в обох сторін, зокрема у державних і муніципальних службовців, необхідних управлінських навичок, що частково пояснюється зміною персоналу, відповідального за ДПП, через політичні впливи.

## РОЗДІЛ 6. СЕРЕДОВИЩЕ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ В УКРАЇНІ

### 6.1. Правова база для формування й управління ДПП

Чинна законодавча та нормативно-правова база України, в цілому, дозволяє формувати різні типи державно-приватних партнерств.

Розглянемо більш детально юридичні аспекти функціонування найбільш поширених в Україні форм ДПП, якими є контракти на надання послуг, лізинг (оренда), концесія.

#### *Правові можливості щодо укладення контрактів на надання послуг*

У сфері житлово-комунального господарства в Україні існують прецеденти і, часом успішні, укладення підприємствами, які знаходяться у комунальній власності, договірних відносин з приватними підприємствами щодо надання певних послуг громадянам.

Комунальні підприємства завдяки своєму прибутковому статусу мають право укладати контракти на виконання певних робіт з підприємствами приватної форми власності (наприклад: будівництво виробничих потужностей, експлуатація і технічне обслуговування мереж, споруд, опалювальних установок тощо). Підставою є Закон України «Про підприємства» (№887 від 27 березня 1991 року) та Цивільний Кодекс України 16.01.2003 № 435-IV від 16 січня 2003 року). Зокрема, аналіз демонструє, що цей тип партнерства є оптимальним для виконання робіт, які часто повторюються, наприклад, збір платежів від громадян за користування комунальними послугами.

#### *Переваги:*

- органи місцевого самоврядування і, отже, опосередковано, створені ними підприємства, згідно з Законом України «Про місцеве самоврядування» (№ 280 від 21 травня 1997 року), несуть відповідальність за своєчасність і якість наданих послуг населенню, навіть при умові безпосереднього виконання частини функцій приватними підприємствами. Таким чином, інтереси громадян не ставляться під загрозу у випадку передавання виконання частини функцій бізнесу;
- існування можливості для органу місцевого самоврядування розробити для приватного партнера детальний обсяг робіт за контрактом, враховуючи необхідність підтримання на належному технічному рівні комунального майна, за допомогою якого будуть надаватися послуги;
- існування можливості у контракті чітко визначити межі відповідальності приватного партнера.

*Недоліки:*

- у випадку незадовільного виконання робіт приватним партнером і розірвання контракту комунальним підприємством, усі послуги знову повинні надаватися структурами, створеними органами місцевого самоврядування. Це може привести до потреби працевлаштування нових працівників, а, отже, збільшення видатків комунального підприємства чи місцевого бюджету;
- у випадку недбало складеного контракту перед комунальним підприємством може виникнути ризик неналежного використання майна приватним партнером, а перед органом місцевого самоврядування та громадянами – надмірного підвищення вартості послуг.

***Правові можливості укладання договорів оренди/ лізингу***

За чинним українським законодавством, державні та комунальні підприємства України можуть укладати договори оренди і лізингу.

Підстави для лізингу сформульовані у Законі України «Про лізинг» (№723 від 16 грудня 1997 року), згідно з яким державне чи комунальне підприємство може надати лізингоодержувачу в користування на встановлений термін своє майно.

Якщо об'єктом лізингу можуть бути лише основні фонди підприємства, тобто окремо визначене майно, то об'єктом оренди може бути ціле підприємство (згідно з Законом України «Про оренду державного та комунального майна» (№ 2270 від 10 квітня 1992 року).

*Переваги:*

- комунальне чи державне підприємство може на конкурсній основі передати в лізинг майно, необхідне для надання послуг, і, згідно з договором, вимагати їх належного рівня і якості;
- приватний партнер зберігає підзвітність перед публічним партнером, з яким укладено договір, або ж перед органом влади, який є засновником публічного партнера (державного/ комунального підприємства);
- існує система розподілу ризиків, оскільки відповідальність за надання послуг і встановлення їх вартості несе публічний партнер.

*Недоліки:*

- ті самі, що і у випадку укладення контрактів на надання послуг з приватним партнером;
- у сфері житлово-комунального господарства неприбутковість діяльності комунальних підприємств, правові обмеження щодо встановлення рівня тарифів для населення робить оренду чи лізинг – як форму залучення приватного сектору до процесу надання послуг – непривабливою;
- публічний партнер несе відповідальність за втрати, спричинені аваріями, технічними несправностями, що в умовах відсутності значних капіталовкладень у розвиток інфраструктури, зокрема комунальної,

робить цей ризик для підприємства публічної форми власності чи органу влади, як його засновника, дуже високим, тому у договорі про лізинг необхідно обумовлювати розподіл ризику за форс-мажорних обставин<sup>32</sup>.

### ***Правові можливості створення концесій***

Базовими правовими актами, які визначають можливість застосування в Україні концесії як форми ДПП, є *Господарський кодекс України (№ 436-IV від 16 січня 2003 року (Глава 40))*, який обумовлює загальні засади концесійної діяльності, та *Закон України «Про управління об'єктами державної власності» № 185-V від 21 вересня 2006 року*.

Окрім того, починаючи з 1998 року, в Україні було схвалено комплекс законодавчих та інших нормативно-правових документів, які регулюють різні аспекти створення і управління концесіями на основі використання державної чи комунальної власності. Їх основний зміст узагальнений у *Таблиці 12*.

Загалом, зміст концесійної діяльності можна звести до таких положень:

- власник майна чи системи послуг (держава чи орган місцевого самоврядування) укладають на конкурсній основі договір концесії з приватним партнером, надаючи йому виключне право на експлуатацію свого майна;
- як правило, приватний партнер бере на себе всю відповідальність за здійснення інвестицій, експлуатацію і технічне обслуговування об'єкту;
- приватний партнер звітує безпосередньо власнику або керівному органу, створеному ним для управління роботою за договором концесії;
- власник або уповноважений ним орган залишається відповідальним за надання послуг громадянам, їх якість, безпеку громадян і, зокрема, вартість послуг, що надаються.

Таким чином, через посередництво інституту концесії створюються умови для залучення приватних коштів для утримання, реконструкції та створення нового об'єкту державної чи комунальної власності, зокрема інфраструктури.

---

32 Варіанти залучення приватного сектору у сферу комунальних послуг в Україні. // <http://tariffreform.padco.kiev.ua/ukr/PUBLICATIONS/HTML/PSP/1-4.html> .



Таблиця 12. Правове забезпечення концесійної діяльності в Україні

Тип нормативного елементу концесійної діяльності	Назва чинного нормативно-правового акту
<p>1) Перелік сфер діяльності, які можуть здійснюватися на концесійних засадах:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• водопостачання, відведення й очищення стічних вод;</li> <li>• надання послуг міським громадським транспортом;</li> <li>• збирання й утилізація сміття;</li> <li>• надання послуг, пов'язаних з постачанням споживачам тепла;</li> <li>• будівництво й експлуатація автомобільних доріг, об'єктів</li> <li>• дорожнього господарства;</li> <li>• будівництво й експлуатація шляхів сполучення;</li> <li>• будівництво й експлуатація вантажних і пасажирських портів, аеропортів;</li> <li>• надання телекомунікаційних послуг;</li> <li>• надання поштових послуг;</li> <li>• транспортування та розподіл природного газу, виробництво і (або) транспортування електроенергії;</li> <li>• виробництво і (або) транспортування електроенергії;</li> <li>• громадське харчування;</li> <li>• будівництво житлових будинків;</li> <li>• надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері;</li> <li>• використання об'єктів соціально-культурного призначення;</li> <li>• створення комунальних служб паркування автомобілів;</li> <li>• надання ритуальних послуг;</li> <li>• будівництво і експлуатація об'єктів туристичної індустрії.</li> </ul> <p>2) Загальний порядок проведення концесійного конкурсу;</p> <p>3) Порядок і основні елементи концесійного договору;</p> <p>4) Загальний порядок здійснення концесійних платежів;</p>	<p>Закон України «Про концесію» від 16 липня 1999 року N 997-XIV (Із змінами, внесеними згідно із Законами N 2921-III (2921-14) від 10.01.2002, N 209-IV (209-15) від 24.10.2002, N 762-IV (762-15) від 15.05.2003, N 1414-IV (1414-15) від 03.02.2004, N 2599-IV (2599-15) від 31.05.2005, N 2857-IV (2857-15) від 08.09.2005 )</p>

<p>5) Основні права і обов'язки сторін;</p> <p>6) Правовий режим майна, переданого в концесію;</p> <p>7) Виключні повноваження КМУ щодо визначення об'єктів державної власності (відповідних органів місцевого самоврядування – у випадку комунального майна), які можуть бути передані (споруджені чи експлуатовані) на засадах концесії.</p>	
<p>1) Пріоритетне право для концесіонера на викуплення концесійного майна у випадку його приватизації згідно з визначеними умовами приватизації;</p> <p>2) Перенесення терміну подання концесійних платежів концесіодавцю (з часу одержання концесіонером доходу від експлуатації об'єкта концесії, але не пізніше, ніж через шість місяців після його введення в експлуатацію).</p>	<p>Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою стимулювання концесійної діяльності» від 3 лютого 2004 р. N 1414-IV</p>
<p>Перелік об'єктів, які можуть бути збудовані чи експлуатовані на засадах концесії</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Постанова КМУ від 23 квітня 2003 р. № 571 «Про внесення змін до Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію»;</li> <li>• Постанова КМУ від 28 жовтня 2004 р. N 1438 «Про доповнення Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію»</li> </ul>
<p>Положення про проведення концесійного конкурсу й укладення концесійних договорів</p>	<p>Постанова КМУ від 12 квітня 2000 р. № 642 «Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу й укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ N 605 (605-2004-п) від 12.05.2004)</p>
<p>Типовий договір про концесію</p>	<p>Постанова КМУ від 12 квітня 2000 р. N 643 «Про затвердження Типового концесійного договору (Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ № 1510 (1510-2002-п) від 11.10.2002, № 605 (605-2004-п) від 12.05.2004)</p>

Реєстр договорів про концесійну діяльність, які укладаються органами державної влади і місцевого самоврядування (веде Фонд державного майна)	Постанова КМУ від 18 січня 2000 р. № 72 «Про реєстр концесійних договорів»
Методика розрахунку концесійних платежів	Постанова КМУ від 12 квітня 2000 р. № 639 «Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів (Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ N 868 (868-2001-п) від 26.07.2001 N 605 (605-2004-п) від 12.05.2004)
<b>Концесії щодо будівництва й експлуатації автомобільних доріг</b>	
<p>1) Визначення додаткових принципів концесійної діяльності, зокрема:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• дотримання чинних стандартів, норм і правил будівництва автомобільних доріг і їх експлуатації;</li> <li>• надання на період будівництва дороги пільг щодо сплати податків і зборів;</li> <li>• обов'язкова наявність безоплатних автомобільних доріг чи окремих смуг руху вздовж об'єкта концесії.</li> </ul> <p>2) Пріоритетність надання права на будівництво доріг на засадах концесії у напрямках міжнародних транспортних коридорів;</p> <p>3) Виключне право КМУ про прийняття рішення про надання концесії;</p> <p>4) Цільовий характер концесійних платежів (Державний дорожній фонд України);</p> <p>5) Особливі зобов'язання концесіонера;</p> <p>6) Особливості сплати концесійних платежів.</p>	Закон України «Про концесії на будівництво й експлуатацію автомобільних доріг» від 14 грудня 1999 року № 1286-XIV (Із змінами, внесеними згідно із Законом № 662-IV (662-15) від 03.04.2003)
Порядок визначення об'єктів, які можуть бути збудовані й експлуатовані на засадах концесії	Постанова КМУ від 6 липня 2000 р. № 1064 «Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії на будівництво й експлуатацію автомобільних доріг загального користування (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ N 523 (523-2002-п) від 12.04.2002)

Порядок проведення концесійного конкурсу на будівництво й експлуатацію автомобільних доріг	Постанова КМУ від 4 жовтня 2000 р. № 1521 «Про затвердження Порядку проведення концесійного конкурсу на будівництво й експлуатацію автомобільних доріг (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ N 605 ( 605-2004-п ) від 12.05.2004 )
Типовий договір про концесію на будівництво й експлуатацію автомобільної дороги	Постанова від 4 жовтня 2000 р. N 1519 «Про затвердження Типового концесійного договору на будівництво й експлуатацію автомобільної дороги» (Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ N 1510 (1510-2002-п) від 11.10.2002, N 605 (605-2004-п ) від 12.05.2004 )
Методика встановлення максимального розміру плати за проїзд концесійними дорогами	Постанова КМУ від 22 серпня 2000 р. № 1299 «Про затвердження Порядку встановлення максимального розміру плати за проїзд автомобільними дорогами, побудованими на умовах концесії»
Порядок відшкодування за безоплатний проїзд концесійними дорогами	Постанова КМУ від 6 липня 2000 р. № 1065 «Про затвердження Порядку відшкодування за безоплатний проїзд автомобільними дорогами, побудованими на умовах концесії»
Методика розрахунку платежів за надання концесії	Постанова КМУ від 12 березня 2003 р. № 319 «Про затвердження Методики розрахунку платежів за надання концесії на будівництво й експлуатацію автомобільних доріг»

Беручи до уваги, що концесії вважаються найбільш привабливим інструментом для вирішення масштабних тривалих інфраструктурних проектів в Україні, є доцільним визначити переваги та недоліки цієї форми ДПП у вітчизняних умовах.

*Переваги:*

- можливість залучення приватних капіталовкладень у державну чи комунальну інфраструктуру;
- використання потенціалу приватного менеджменту, технічної експертизи і залучення технологічних «ноу-хау» в публічний сектор економіки і соціальну сферу;
- можливість у майбутньому зменшити вартість послуг, що надаються населенню, якщо концесіонер зробить капіталовкладення в більш сучасне обладнання чи інфраструктуру, тобто будуть обраними як тип концесії варіанти «реконструкція-експлуатація-передача» або «будівництво-реконструкція-передача»;
- об'єкти, які передаються в концесію, не підлягають приватизації протягом дії концесійного договору.

*Недоліки:*

- концесії наразі є новою практикою для України, тому управлінці, зокрема на місцевому рівні, відчують відсутність досвіду і професійних навичок щодо укладення концесійних договорів і управління концесіями, а тому й не наважуються ініціювати відповідні конкурси;
- високий рівень фінансового ризику для приватного партнера, оскільки його доходи від надання платних послуг споживачам чи рівень поетапної компенсації витрат державою чи органом місцевого самоврядування повинні компенсувати капітальні витрати, що в умовах низької платоспроможності більшості населення та незадовільного фінансового стану місцевих органів влади та самоврядування, є недостатньо прогнозованим;
- як результат дії попередніх чинників, є ймовірним, що концесіонер виявиться неплатоспроможним, тож об'єкт, зданий у концесію, у випадку необхідності його капітального будівництва/спорудження, виявиться у незавершеному стані;
- високий рівень залежності концесіонера від нестабільних і мінливих умов для ведення підприємницької діяльності в Україні, що в умовах тривалості концесійного договору наражає його на додаткові ризики;
- потребує доповнень типовий договір про концесію, затверджений урядовою постановою, зокрема ряд експертів пропонує передбачати такі умови:
  - зобов'язання щодо захисту природного середовища;
  - порядок фінансування будівництва об'єктів згідно з призначенням на території земельних ділянок, які передаються концесіонеру;
  - види і розмір платежів за концесію і порядок їх здійснення;
  - форми участі концесіонера в управлінні концесійним підприємством і контроль за його діяльністю;
  - пільги і гарантії, які надаються концесіонеру;
  - правові наслідки припинення або розірвання концесійного договору стосовно поліпшень об'єкта концесії, які можна чи не можна відокремити від нього;
  - питання власності на вироблену продукцію і прибутки, які отримані концесіонером у результаті експлуатації об'єктів концесії;
  - порядок припинення діяльності концесійного підприємства, якщо воно було створено;
  - неприпустимість односторонньої зміни умов концесійного договору.

## 6.2. Основні форми діючих ДПП

Як зазначають вітчизняні урядовці і як демонструє практика, основними формами державно-приватного партнерства, згідно з чинною правовою базою, в Україні є: *контракти на надання послуг, концесії, фінансовий*

**лізинг, оренда, спільні підприємства (державно-приватні) й угоди про розподіл продукції**<sup>33</sup>.

Варто більш детально проаналізувати поширення практики концесій в Україні як найбільш «глибокого» типу партнерства і лізингу, який набуває популярності у відносинах між публічними організаціями і приватним сектором.

### **Концесії на будівництво та експлуатацію доріг**

Першим прецедентом намірів органів влади національного рівня в Україні спорудити об'єкт інфраструктури на засадах концесії (у порядку експерименту) було ініціювання у 1998 році будівництва автомобільної дороги «Львів – Краковець»<sup>34</sup>.

Згідно з Законом України «Про концесію», що був прийнятий у 1999 році, уряд України має виключне право визначати перелік об'єктів, які можуть бути споруджені на умовах концесії чи передані зацікавленим партнерам на цих засадах. Такими об'єктами, в основному, є:

- автомагістралі: наприклад, Південна транс'європейська автомагістраль «Західний кордон України (с. Косини) – м. Київ», відрізки автомагістралі «Київ-Харків-Довжанський», автомагістралі «Львів-Броди», «Броди-Рівне»;
- інші об'єкти інфраструктури: наприклад, Новоазовська вітряна електростанція у Донецькій області<sup>35</sup>.

Незважаючи на існування достатньої нормативно-правової бази, наразі автомобільні дороги, споруджені і здані в експлуатацію на засадах концесії, є відсутніми.

Водночас, згідно з *Державною програмою розвитку автомобільних доріг загального користування на 2005-2010 роки*, передбачається витрачання коштів спеціального фонду Державного бюджету лише для потреб ремонту й утримання поточної мережі доріг. Тому пріоритетними механізмами будівництва нових і реконструкції старих доріг визначено, поряд з використанням міжнародних кредитів, саме залучення коштів інвесторів на засадах ДПП, насамперед, використовуючи інструмент концесій.

На урядовому рівні на даний час 4 відрізки автомобільних доріг – «Львів-Краковець», «Львів-Броди», «Вінниця-Київ», Щербаківка («Київ-Харків-Довжанський»), загальною протяжністю 365,1 км – визначені як пріоритетні об'єкти, що будуть споруджені приватними партнерами на засадах концесії.

---

33 Oxana Slyusarenko, Deputy Minister, Ministry of Economy of Ukraine: Economic and Social Council of the United Nations Organization, Tel Aviv, Israel, June, 2007

34 Указ Президента України від 4 липня 1998 р. № 739/98 «Про концесію на будівництво та експлуатацію нової автомобільної дороги Львів-Краковець».

35 Постанова КМУ від 23 квітня 2003 р. N 571 «Про внесення змін до Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію»; Постанова КМУ від 28 жовтня 2004 р. N 1438 «Про доповнення Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію».

Однак, як вказують фахівці, чинні Закони України «Про концесію» і «Про концесію на будівництво й експлуатацію автомобільних доріг» не сприяють залученню ресурсів приватного сектору з таких причин:

- відсутність гарантії з боку держави щодо покриття ризиків інвестора у разі недосягнення проектної інтенсивності руху по платній дорозі;
- великі терміни окупності концесійних проектів;
- відсутність можливості застосування інших моделей відшкодування інвестицій, крім стягнення прямої плати за проїзд<sup>36</sup>.

Як додаткова фінансова можливість, у попередні роки розглядався варіант спрямування частини коштів державного спецфонду на часткове надання компенсацій концесіонерам, які споруджують автомобільні дороги.

Ці ж самі причини не сприяють залученню кредитних ресурсів Європейського Союзу для спорудження доріг. Окрім того, законодавство України повинно бути гармонізованим з нормативною базою ЄС, зокрема з Директивою Ради ЄС №2236/95 від 18 вересня 1995 року стосовно правил надання фінансової допомоги у сфері транс'європейських мереж, насамперед, у сфері концесійного законодавства і визначення засад національної політики щодо державно-приватного партнерства.

### **Фінансовий лізинг**

Упродовж 2005-2006 років кількість лізингових компаній, що діють в Україні, збільшилася на 30%. Цьому сприяло декілька факторів: зростання зацікавленості у лізингу іноземних банків, що увійшли на український ринок минулого року; зростання обізнаності щодо лізингу серед широкої громадськості та державних службовців; швидкий розвиток фінансових ринків України, а також кращий доступ до кредитних ресурсів.

Однак, на відміну від країн Заходу, де перелік об'єктів, що надаються в лізинг, є надзвичайно широким, в Україні найпопулярнішим активом є легкові автомобілі. Водночас, дослідження Проекту Міжнародної фінансової корпорації «Розвиток лізингу в Україні» продемонструвало зростання угод щодо муніципального транспорту, хоча їх реальні показники залишаються низькими<sup>37</sup>.

Ринок лізингу набуває стабільності, що підтверджується і фактом значного зростання кількості довготривалих лізингових угод (3-5 років). Однак, порівнюючи з сусідніми державами, український ринок лізингу залишається незначним: всього 0,63% ВВП, порівняно з 4,7% в Угорщині або 1,1% в Росії. Якщо темпи збільшення збережуться, обсяг ринку лізингу упродовж 1-2 років досягне 4 млрд доларів США.

36 Гуржос В. Огляд Державної програми розвитку дорожнього сектору України: Презентація пілотного інвестиційного проекту, Київ, 21 березня 2006 року.

37 Лізинг в Україні. //http://www.leasing.org.ua.

### **6.3. Рівень зацікавленості органів влади щодо формування партнерств з приватним сектором**

#### *Органи влади національного рівня*

На межі ХХ – ХХІ ст. одним з пріоритетів діяльності держави було визначено створення умов для активізації інвестиційної діяльності і, в цьому контексті, одним із завдань було визначено розширення і модернізацію транспортної інфраструктури на основі залучення приватних інвестицій з використанням механізмів концесії та лізингу, тобто видів діяльності, які потрапляють під визначення державно-приватного партнерства<sup>38</sup>. Механізм концесії розглядався як оптимальний для розвитку транспортної інфраструктури, а лізингу – для оновлення рухомого складу морського і річкового флоту, вітчизняної авіаційної техніки, залізничного та морського транспорту.

Як засвідчують публічні заяви високопосадовців України упродовж 2005-2007 років, створення сприятливих інституційних умов для формування державно-приватних партнерств є одним з пріоритетів діяльності уряду з огляду на потребу залучення ресурсів бізнесу для розбудови інфраструктури країни. Водночас, якісна інфраструктура сприймається як необхідна передумова для приваблення приватних інвестицій у різні сектори економіки<sup>39</sup>.

*Національна політика сприяння ДПП*, на думку урядовців, повинна характеризуватися такими основними засадами:

- формування проектів ДПП, згідно зі стратегічними документами розвитку країни, наприклад, у сфері розвитку територій – Державної стратегії регіонального розвитку;
- вдосконалення правового та регуляторного середовища для розвитку ДПП;
- захист прав та інтересів обох учасників партнерства;
- чіткий узгоджений попередній розподіл зобов'язань, ризиків і винагороди між партнерами;
- формування інституційного середовища, зокрема органу виконавчої влади, який відповідатиме за координацію і контроль за реалізацією проектів ДПП.

На національному рівні функції щодо просування та координації державно-приватного партнерства здійснює *Департамент інвестиційно-інноваційної діяльності Міністерства економіки України*.

Серед його завдань є безпосередньо визначеною участь у розробленні законодавства щодо запровадження принципів державно-приватного партнерства, а також впровадження механізмів угод про розподіл продукції та договорів концесії для реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних

38 Постанова КМУ № 1801 від 28 грудня 2001 р. «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002 – 2010 роки» (Із змінами і доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2006 року N 1568).

39 Oxana Slyusarenko, Deputy Minister, Ministry of Economy of Ukraine: Economic and Social Council of the United Nations Organization, Tel Aviv, Israel, June, 2007.



сферах економіки, надання сприяння іншим органам влади національного та місцевого рівня у питаннях здійснення інвестиційної та інноваційної політики.

У 2006 році була розпочата робота над проектом рамкового закону, який би визначав основні принципи створення й функціонування ДПП. У березні 2008 року проект закону «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» був оприлюднений для громадського й експертного обговорення. Серед основних визначених принципів є поєднання інтересів державного та приватного партнера, розподілу ризиків, конкурсного відбору приватного інвестора, забезпечення державою джерел окупності вкладених у проект інвестицій, тобто засад, які, як демонструє світовий досвід, є основними для функціонування партнерств з приватним сектором.

Законопроектом передбачено також формування переліку форм ДПП, які дозволені українським законодавством, а також дві його основні інституційні форми – договірну та створення окремої юридичної особи.

Згідно з проектом, роль державного партнера, окрім власне органів державної влади, можуть здійснювати органи місцевого самоврядування. Визначальним аспектом є також надання державою гарантій приватному партнеру щодо окупності залучених інвестицій, а також у випадку зміни законодавства, без чого механізм ДПП не є привабливим для бізнесу.

Даний проект, у випадку його прийняття, вимагає гармонізації із його засадами багатьох законодавчих та інших нормативно-правових актів, формування окремих методик – зокрема, аналізу ефективності та ризиків проєктів, процедури моніторингу й оцінювання їх результатів, – що означає тривалість періоду практичного впровадження закону.

Для приваблення ресурсів приватного бізнесу уряд заявив, окрім іншого, про потребу сприяння ДПП, а саме:

- створення відповідного правового й інституційного середовища;
- формування реєстру партнерських проєктів.

Окрім того, на національному рівні є відчутною зацікавленість органів влади у поширенні механізмів ДПП в окремих сферах соціально-економічного життя, зокрема щодо:

- розбудови автомобільних доріг;
- підготовки до проведення фінальної частини Чемпіонату Європи з футболу Євро-2012;
- реформування системи житлово-комунального господарства.

### ***Розбудова мережі автомобільних доріг***

Робочою групою при Уряді України з питань розроблення проєктів актів законодавства щодо урегулювання питань розбудови мережі автомобільних доріг загального користування на умовах державно-приватного партнерства у 2006 році було запропоновано проєкт *Закону України «Про державно-приватне партнерство в сфері будівництва, реконструкції, ремонту й експлуатації автомобільних доріг»*, до опрацювання якого залучалися експерти ЄБРР, приватних консалтингових компаній, а також проєкт *Закону України*

*«Про реалізацію пілотного проекту будівництва автомобільної дороги на кордоні з Російською Федерацією – Харків – Дніпропетровськ на принципах державно-приватного партнерства».*

Навесні 2007 року Верховна Рада ухвалила у першому читанні проект закону України *«Про внесення змін до Закону України «Про концесії на будівництво й експлуатацію автомобільних доріг».*

На відміну від чинного закону, проект визначає, що:

- концесія буде здійснюватися на підставі техніко-економічного обґрунтування доцільності її проведення;
- концесійні платежі вносяться концесіонером згідно з умовами концесійного договору незалежно від результатів господарської діяльності з часу одержання концесіонером доходу від експлуатації автомобільної дороги;
- концесійні платежі зараховуються до Державного бюджету України і будуть використовуватися тільки для фінансування будівництва, реконструкції, ремонту й утримання автомобільних доріг загального користування;
- пропонується передбачити можливість передачі у концесію об'єктів права державної чи комунальної власності, які використовуються для будівництва, реконструкції, ремонту й/або експлуатації шляхів сполучення (нині чинна редакція законодавства передбачає можливість передачі автомобільної дороги в концесію лише після її будівництва концесіонером).

Усвідомлення недовісти сучасної правової та інституційної бази щодо концесій, а також потреби підготовки України до проведення Євро-2012 зумовили видання у січні 2008 року Указу Президента України, в якому було вказано на необхідність спрощення порядку оформлення проектної документації на будівництво, реконструкцію автомобільних доріг, розроблення до 1 травня поточного року механізму залучення приватних інвесторів до цієї діяльності, вдосконалення правового регулювання концесій, зокрема щодо розподілу фінансового ризику між приватним партнером і державою, формування порядку вилучення (викупу) земельних ділянок для будівництва доріг<sup>40</sup>.

### ***Євро -2012***

Запровадження механізму ДПП стає особливо актуальним з початком підготовки України до Євро-2012, а, отже, виникненням потреби у залученні ресурсів і управлінської експертизи приватного сектору. За підрахунками експертів, обсяг залучених приватних інвестицій у порівнянні з публічними капіталовкладеннями буде складати дев'ять до одного.

Згідно з заявами посадовців, проекти державно-приватного партнерства, а також залучення приватних інвестицій можуть бути започатковані у таких сферах:

---

<sup>40</sup> Указ Президента України «Про деякі заходи щодо розвитку автомобільних доріг в Україні» № N 62/2008 від 29 січня 2008 року.

*Транспорт:*

- будівництво автомобільних магістралей;
- реконструкція доріг у містах, де будуть проводитися футбольні матчі;
- будівництво об'їзної дороги навколо Києва;
- будівництво швидкісних залізничних доріг.

*Будівництво нових і реконструкція наявних спортивних споруд:*

- модернізація стадіонів, спортивних центрів у Києві;
- будівництво нових стадіонів та інфраструктури у деяких містах України.

*Розвиток муніципальної, зокрема готельної, інфраструктури:*

- будівництво 50-70 готелів категорії «3-5 зірок» у Києві;
- будівництво 20-70 готелів у кожному з міст, у яких будуть відбуватися змагання;
- модернізація міської економіки у містах учасниках.

Згідно з *Державною цільовою програмою підготовки та проведення в Україні фінального турніру чемпіонату Європи УЄФА 2010/12 з футболу*, затвердженої КМУ 31 жовтня 2007 року<sup>41</sup> передбачається, що з державного бюджету на ці потреби буде виділено 12,683 млрд. грн. при загальній потребі в 118,168 млрд. грн., що означає необхідність залучення інвесторів для фінансування 90 % необхідних затрат. Певні корективи у дану програму були внесені новим складом уряду у лютому 2008 року.

***Оновлення інфраструктури ЖКГ***

Жалюгідний стан житлово-комунальної інфраструктури в Україні та нестача бюджетних коштів на її реконструкцію і розвиток зумовили розроблення і розгляд у першій половині 2007 року законопроектів про передачу в концесію об'єктів теплопостачання, що перебувають у комунальній власності, особливості застосування концесійних договорів для об'єктів ЖКГ. Однак, через політичні причини, законотворчий процес був призупинений.

Зокрема, *проектом Закону «Про особливості передачі в оренду та концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності»*, передбачено:

- встановлення єдиної уніфікованої процедури передачі об'єктів централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності, в оренду та в концесію;
- встановлення уніфікованого переліку підстав дострокового припинення укладених договорів оренди та концесії об'єктів централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають

41 Постанова Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2007 року «Про затвердження Державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінального турніру чемпіонату Європи УЄФА 2010/12 з футболу (основні завдання і заходи)».

у комунальній власності, навіть у випадку невиконання орендарем, концесіонером умов договору;

- обов'язковість визначення у договорі оренди, концесії цін (тарифів) на комунальні послуги, що вироблятимуться (надаватимуться) орендарем, концесіонером, і порядку їх зміни;
- правила щодо здійснення амортизаційних відрахувань і проведення удосконалення об'єктів, переданих в оренду, концесію, які унеможливуватимуть приховану приватизацію зазначених об'єктів і при цьому стимулюватимуть орендаря, концесіонера, проводити необхідний ремонт і оновлення об'єкта;
- різні терміни, на які можуть укладатися договір оренди і договір концесії, що відображатиме різну економічну суть цих договорів.

### *Лізинг*

Високопосадовці України усвідомлюють, що одним з дієвих механізмів державно-приватного партнерства може бути лізинг. За підрахунками експертів Європейської бізнес-асоціації, потенційний попит на послуги лізингу в Україні складає щонайменше 85 млрд. грн. Разом з тим на початок 2005 року обсяг ринку лізингу в Україні досягнув рівня трішки більше 1млрд. грн<sup>42</sup>.

Саме через такий попит у березні 2006 року Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України (Держфінпослуг) затвердила *проект Програми розвитку лізингу в Україні на 2006-2010 роки*, однак цей документ до цього часу не є ухваленим.

Завданнями Програми було визначено:

- вдосконалення цивільного і фінансового законодавства з питань лізингу;
- покращення структури джерел фінансування лізингових операцій, створення умов для запровадження механізму рефінансування портфельів лізингових угод;
- розвиток інфраструктури ринку лізингу й активізація її використання учасниками ринку.

### *Регіональні та місцеві органи влади*

Органи влади в Україні регіонального рівня є об'єктивно зацікавленими у запровадженні механізмів ДПП. Цьому сприяє низка чинників:

- згідно з Планом заходів щодо реалізації Державної стратегії регіонального розвитку, у 2008 році регіональні органи влади повинні завершити розроблення *регіональних стратегій розвитку*, а, отже, передбачити джерела фінансових ресурсів для її впровадження;
- у 2008 році повинні бути розробленими *регіональні інвестиційні програми, розраховані на середній термін реалізації*, оскільки при їх наявності та визначенні інвестиційних пріоритетів, зокрема в ін-

42 Перешкоди для інвестицій в Україну, Європейська бізнес асоціація. Травень 2006. Київ, Україна. – С. 12-13.

фраструктуру, буде здійснюватися підтримка проектів з Державного бюджету. Таким чином, поєднання місцевих і державних ресурсів може скласти основу для ініціювання місцевими органами влади партнерських проектів з приватними організаціями;

- наступного року Держстандартом заплановано розроблення **стандартів методичних посібників з питань управління якістю послуг**, що означає потенційне підвищення спроможності органів влади, зокрема місцевих, закладати у можливі партнерські контракти з приватними підприємствами стандарти, яких вони повинні дотримуватися у процесі надання послуг населенню;
- **незадовільний стан житлово-комунального господарства, соціальної інфраструктури**, відсутність перспективи значних капіталовкладень з бюджетів різних рівнів у її розвиток визначають потребу пошуку приватних фінансових ресурсів, «дешевого» доступу до сучасних технологій та управлінської експертизи;
- **відсутність достатніх ресурсів, зокрема фінансових і людських**, для надання громадських послуг, в умовах зростання потреб населення;
- усвідомлення, що механізм залучення приватних партнерів до реконструкції, утримання, експлуатації та будівництва є єдиним шляхом **збереження частини туристичних об'єктів, зокрема замків**, про що свідчить спільне рішення керівництва обласних рад шести західноукраїнських регіонів ініціювати процес внесення необхідних законодавчих змін;
- підготовка деяких міст до проведення фінальної частини **Чемпіонату Європи з футболу – 2012**, а, отже, потреба у формуванні прозорих механізмів залучення приватного капіталу для розбудови необхідної інфраструктури. Згідно з Указом Президента України № 1005 від 24 жовтня 2007 року<sup>43</sup>, у комунальну власність було передано стадіон (м.Одеса), стадіон, іподром, спортивну базу, аеропорт (м. Львів), земельні ділянки (м. Дніпропетровськ), а для відповідних обласних державних адміністрацій дано вказівки забезпечувати фінансування з бюджету та з інших джерел для заходів з підготовки Євро-2012. У вже згаданій Державній програмі підготовки до проведення цього заходу передбачається, що з місцевих бюджетів буде виділено 4,270 млрд. грн., а до кінця 2007 року відповідні ради схвалять міські програми підготовки до чемпіонату.

В рамках підготовки до Євро-2012 на початку 2008 року Львівська міська рада провела конкурс щодо вибору інвестора для будівництва стадіону, переможцем якого стала австрійська компанія ALPINE BAU GmbH. Проектні роботи заплановано завершити до червня 2008, а будівництво – до липня 2010 року.

43 Указ Президента України «Про деякі питання підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу» № 1005/2007 від 24 жовтня 2007 року.

## 6.4. Приклади проектів ДПП в Україні

### *Розбудова транспортної інфраструктури*

Як вже згадувалося, ще у 1998 році було ініційовано побудову першої в Україні *концесійної дороги «Львів-Краківець»*. Ця ініціатива належала Львівській обласній державній адміністрації. Упродовж 1998-1999 років формувалася нормативно-правова база для реалізації концесійних проектів, зокрема у сфері будівництва й експлуатації автомобільних доріг.

Після проведення концесійного конкурсу щодо будівництва дороги «Львів-Краківець», договір концесії був укладений наприкінці 1999 року з вітчизняним інвестором – львівським консорціумом «Концесійні транспортні магістралі». Предметом договору, який з боку концесіодавця – Міністерства транспорту – підписав Укравтодор – було визначено будівництво й експлуатацію 84 км. дороги протягом 45 років.

Однак, як відомо, цей проект усе ще знаходиться на початковій стадії реалізації, його виконання супроводжується багатьма порушеннями договору, зокрема: початок будівництва було розпочато на 1,5 роки пізніше запланованого; сума вкладених приватних інвестицій є мізерною.

Неефективним виявилось рішення про пайову участь концесіодавця, тобто Укравтодору, у фінансуванні будівництва в обмін на відповідну участь у розподілі прибутків від експлуатації дороги. Частка державних інвестицій, згідно з договором, складає 40% вартості. Окрім того, Укравтодор не використовує передбачений правовою базою та укладеним договором механізм штрафних санкцій щодо партнера, який не виконує умов угоди<sup>44</sup>.

У рамках вже згадуваної Державної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2005-2010 роки було розроблено *пілотний проект будівництва відрізка платної дороги «Харків-Дніпропетровськ» (118,1км)*. Для будівництва першої ділянки дороги пропонується використати механізм ДПП за моделлю «Плата за експлуатаційну готовність дороги», за якою передбачається таке:

- «проектна компанія» – інвестор (переможець конкурсу), здійснить будівництво і розпочне експлуатацію дороги;
- «проектна компанія» візьме на себе ризики, пов'язані з будівництвом і експлуатацією автомобільної дороги;
- держава відшкодує «проектній компанії» затрати на будівництво й експлуатацію автомобільної дороги шляхом періодичної сплати «за експлуатаційну готовність» протягом терміну дії договору (20-50 років);
- держава отримає надходження від платної експлуатації дороги, які в першу чергу спрямує на компенсацію витрат «проектної компанії».

Окрім того, в рамках Програми передбачено 11 об'єктів доріг чи дорожньої інфраструктури, для яких розробляються інвестиційні пропозиції на умовах ДПП. Також вивчається можливість застосування ДПП для будів-

<sup>44</sup> Синьокий О. Концесії на будівництво доріг: закони є, але знову чогось не вистачає //«Критика-Коментарі», 3 квітня 2003 року.

ництва *Південної транс'європейської автомагістралі «Західний кордон України (с. Косини) – м. Київ»*

Наразі в Україні відсутній позитивний досвід застосування механізму концесії для будівництва доріг, що пояснюється бар'єрами, які будуть визначені нижче.

**Житлово-комунальне господарство**

Жалюгідний стан комунальної інфраструктури в Україні змушує розглядати різні можливості залучення приватних інвестиційних ресурсів до її розбудови і реконструкції. З огляду, що приватизація цієї інфраструктури не є найкращою можливістю, з огляду на втрату публічного контролю за наданням базових громадських послуг населенню, як оптимальний може розглядатися варіант *концесії* на об'єкти інфраструктури ЖКГ і надання послуг тепло-, водопостачання, вивозу й утилізації сміття.

Проект передачі *об'єктів і послуг теплопостачання започаткований у Львові* за участі Бюро економічного менеджменту і правових досліджень (ВСЕОМ, Франція), ще у 2003 році. Згідно із здійсненим техніко-економічним обґрунтуванням, експертами було рекомендовано модель концесії для системи теплопостачання і надано допомогу для підготовки договору про концесію. За оцінками експертів, сума необхідних інвестицій у модернізацію системи теплопостачання складає приблизно 400 млн. грн., а відповідний проект може бути завершеним упродовж 4 років. У 2007 році Міністерство житлово-комунального господарства почало розглядати «Львівський прецедент» як можливість здійснити пілотний проект щодо формування концесій у сфері ЖКГ.

За даними Фонду державного майна і Міністерства економіки України, концесійні договори щодо передачі об'єктів права комунальної власності в концесію укладені в Автономній Республіці Крим (Гвардійська та Донська сільради Сімферопольського району; Калинівська сільрада Ленінського району), Донецькій (Сніжнянська міськрада, Курахівська міська влада), Житомирській (Коростенська міськрада), Запорізькій (Кирилівська селищна рада), Миколаївській (Адамівська, Жовтнева, Іванівська та Краснопільська сільські ради), Черкаській (Черкаська міськрада), Луганській (Луганська міськрада), Одеській (Бритівська сільська рада) областях.

Також в Україні існують прецеденти укладання договорів з приватним партнером щодо надання певного виду (видів) комунальних послуг, наприклад, водопостачання, один з яких буде проілюстровано у ситуаційному дослідженні (*див. Додатки*).

## ВИСНОВКИ

### **Бар'єри для розвитку державно-приватних партнерств в Україні**

Незважаючи на те, що українським законодавством, в цілому, врегульовано застосування більшості типів державно-приватного партнерства і, окрім того, є цілий комплекс об'єктивних передумов для використання цього механізму у багатьох сферах соціально-економічного життя, для поширення цієї практики в Україні є багато бар'єрів, які можна поділити на декілька типів.

#### ***Бар'єри правового характеру:***

- відсутність цілісної національної політики щодо відносин між державою та приватним інвестором при реалізації суспільно важливих проєктів, зокрема рамкового і спеціального законодавства про основні засади й окремі аспекти формування ДПП;
- потреба запровадити визначення переліку проєктів для партнерства в рамках стратегічних і програмних документів розвитку (наприклад, у рамках регіональних стратегій розвитку, у регіональних програмах залучення інвестицій);
- складна схема проведення державних закупівель, що сприяє непрозорості та корупційності цього процесу, і потенційно не приваблює приватних інвесторів до участі у спільних проєктах;
- невизначеність статусу власності на землю, а також відсутність її єдиного реєстру, що ускладнює процес відчуження ділянок для спорудження об'єктів на засадах ДПП;
- нестача типових документів (процедури проведення конкурсу, типового договору з приватним партнером, форми оцінки ризиків, моніторингу реалізації проєкту) для створення й управління ДПП;
- законодавство щодо концесій на будівництво й експлуатацію доріг не передбачає гарантії з боку держави щодо покриття ризиків інвестора у разі недосягнення проєктної інтенсивності руху по платній дорозі, що веде до тривалих термінів окупності концесійних проєктів;
- потреба оновлення типового договору про концесію, зокрема за рахунок включення положень про захист природного середовища, статус земельних ділянок, які передаються під спорудження об'єкту концесіонеру, види і розмір платежів за концесію і порядок їх здійснення, розподіл ризиків, форми участі концесіонера в управлінні концесійним підприємством і контроль за його діяльністю, пільги і гарантії, які надаються концесіонеру, правові наслідки припинення або розірвання концесійного договору, неприпустимість односторонньої – з боку держави чи органу місцевого самоврядування – зміни умов концесійного договору;



- неврахування базовим законом про концесії особливостей концесійної діяльності в сфері ЖКГ, що створює можливість для необґрунтованого встановлення тарифів для користувачів послуг, «прихованої» приватизації;
- несприятливий податковий клімат для активізації лізингової діяльності, зокрема дискримінаційний податковий режим в оподаткуванні податком на додану вартість відсотків і комісій лізингодавців при фінансовому лізингу (порівняно з банками);
- потреба уточнення моделі працевлаштування у структурах державно-приватного партнерства осіб, які мають статус державних службовців.

### ***Бар'єри інституційного характеру:***

- нестача політичної волі на національному рівні влади щодо активного впровадження політики сприяння державно-приватним партнерствам;
- політична нестабільність в Україні, зокрема часта зміна конфігурацій уряду, керівного складу регіональних органів влади, що перешкоджає зростанню довіри приватного сектору до укладання тривалих контрактів з державою чи органами місцевого самоврядування;
- мінливі умови для ведення підприємницької діяльності в Україні, що в умовах тривалості дії партнерських договорів створює додаткові ризики для приватного партнера;
- неузгодженість діяльності урядових інституцій, які координують політику щодо залучення інвестицій, зокрема іноземних;
- нетривала практика бюджетного планування в Україні (1 рік), що не сприяє розробленню системи гарантованого бюджетного співфінансування тривалих інфраструктурних проєктів;
- тривалість практики проведення конкурсу, ведення переговорів і укладання договору з приватними партнерами, що, з одного боку, підвищує рівень транзакційних витрат проєкту, з іншого, в умовах недостатньої політичної стабільності не сприяє зацікавленості приватних інвесторів;
- нестача управлінських навичок щодо формування й управління проєктами ДПП (проведення конкурсу; укладання договорів, зокрема розподіл відповідальності та ризиків; управління проєктами; моніторинг та оцінка реалізації партнерських проєктів) у середовищі обох секторів – публічного та приватного;
- недостатній рівень поширення сучасних управлінських методик, які можуть бути використаними при створенні та управлінні ДПП, зокрема визначення «вартості грошей», порівняння економічної та соціальної вигоди конкурсних пропозицій, які подаються публічним органам влади, моделі оцінки готовності держави до впровадження проєктів ДПП.

***Бар'єри фінансово-економічного характеру:***

- значна частина об'єктів інфраструктури, зокрема комунальної, які потенційно можуть бути об'єктом ДПП, зокрема концесії, є збитковими, тож існує висока вірогідність, що вони будуть непривабливими для приватного сектору як такі капіталовкладення, які не будуть окупленими;
- нестача ресурсів, зокрема, бюджетних і, зокрема, в органів місцевого самоуправління, для участі у спільних проектах з організаціями приватного сектору;
- низький рівень платоспроможності більшості громадян України, а, отже, їх об'єктивна незацікавленість у послугах, які надаються приватним сектором, за умови, що вони будуть платними (концесійні дороги, споруджені на основі сценарію «реальне мито»), або ж їх вартість перевищуватиме послуги, які надавалися державними чи комунальними підприємствами;
- відсутність потенціалу для малого та середнього бізнесу брати участь у проектах ДПП, які, як правило, є масштабними за своїми ресурсними об'ємами.

# РЕКОМЕНДАЦІЇ ОРГАНАМ ВЛАДИ УКРАЇНИ ЩОДО ЗАПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Рекомендації органам влади щодо запровадження механізму і поширення практики ДПП можна систематизувати як правові нововведення, інституційні зміни і посилення спроможності органів влади, та фінансово-економічні стимули.

## *Правові нововведення:*

- прийняти окремий законодавчий акт, за яким визначалися б принципи та пріоритети державної політики у сфері партнерств з приватним сектором (проект Закону України «Про державно-приватне партнерство»), у якому зокрема:
  - розширити визначення приватного партнера (ширше, аніж лише інвестор);
  - зазначити принципи конкурсного відбору приватних партнерів (оцінки конкурсних пропозицій), структури типового договору, ведення їх реєстру;
  - вказати на потребу запровадження моніторингу й оцінки ефективності реалізації проекту;
  - передбачити механізм компенсації приватному партнеру за створені чи придбані майно у перебігу реалізації проекту;
- розробити пакет типових документів (процедури проведення конкурсу для проектів суспільного значення, зокрема критерії відбору партнерів, форми запиту відносно інтересу, запиту стосовно кваліфікації, запиту стосовно пропозицій; типового договору з приватним партнером; форми оцінки ризиків; форму фінансово-економічного аналізу пропонуваніх заходів; процедуру та форми моніторингу й оцінки ефективності реалізації проекту) для створення й управління ДПП;
- розробити систему гарантій для правових інвесторів, які беруть участь у ДПП суспільного значення, зокрема при залученні зовнішніх кредитів для створення нових інфраструктурних об'єктів, використання механізму «реального мита» (плати кінцевих користувачів) для відшкодування вартості інвестицій;
- оновити законодавство про державні закупівлі, зокрема зробити процедуру тендеру більш прозорою для всіх зацікавлених сторін, справедливою для її учасників;
- завершити правове оформлення власності на землю різного призначення в Україні, а також розробити чіткий механізм її відчуження (викупу) державою (органами місцевого самоврядування) у приватних власників для реалізації проектів суспільного значення;

- дозволити збереження статусу державним службовцям, які тимчасово переводяться в структури ДПП як окремої юридичної особи, що створена публічною та приватною організацією.

### ***Інституційні зміни:***

- розробити систему визначення державних пріоритетів у сфері партнерства з приватним сектором короткострокової і середньострокової перспективи, при можливості – переліку конкретних проектів, до реалізації яких будуть запрошуватися приватні партнери, зокрема запровадити практику визначення сфер/конкретних проектів для ДПП у державних, регіональних стратегічних і програмних документах розвитку, рекомендувати цей підхід органам місцевого самоврядування;
- розробити оптимальну управлінську схему управління ДПП як окремої юридичної особи між публічною (державною, комунальною) і приватною організаціями;
- надати повноваження наявному органу державної влади або міжурядовому комітету з впровадження державної політики щодо ДПП, зокрема у питаннях:
  - відповідальності за зобов'язання держави у партнерстві з приватним сектором;
  - реєстрів проектів ДПП, враховуючи проекти, ініційовані органами місцевого самоврядування;
  - формування партнерств у пріоритетних для держави сферах соціально-економічного життя, зокрема щодо проектів, які мають суспільне значення;
  - надання консультаційної й експертної допомоги іншим органам державної влади і місцевого самоврядування щодо створення партнерств і їх менеджменту;
- узгодження діяльності (зменшення кількості) центральних органів виконавчої влади або прирівняних до них відомств, які координують політику щодо залучення інвестицій, запровадження системи «єдиного вікна» для інвесторів;
- поширення практики тривалого бюджетного планування за програмно-цільовим принципом у середовищі всіх публічних органів влади з метою передбачення та гарантування фінансових зобов'язань держави та місцевого самоврядування щодо реалізації ДПП.

### ***Посилення спроможності органів влади:***

- здійснити оцінку готовності держави до впровадження проектів ДПП (на основі моделі, що розроблена у Великій Британії);
- розробити сучасні методики, які можна використовувати для утворення й управління ДПП, зокрема оцінки «вартості грошей», ризиків проекту та їх розподілу, Компаратора з державним сектором;

- розробити посібник для державних службовців про юридичні, фінансові та технічні аспекти формування й управління партнерствами, зокрема шляхи оптимізації та розподілу ризиків в умовах України;
- проводити навчання для представників органів державної влади і місцевого самоврядування щодо правових механізмів формування ДПП, а також управління такими партнерствами.

***Фінансово-економічні зміни:***

- збільшити доходи, які залишаються у місцевих бюджетах, і, таким чином, збільшити ресурси для бюджетів розвитку, що можуть використовуватися для ініціювання та реалізації проектів ДПП;
- резервувати у державному і місцевих бюджетах ресурси, які можуть бути використані як гарантії під кредити приватних партнерів у ДПП, зокрема розглянути можливість формування у складі державного бюджету фонду розвитку стратегічної інфраструктури;
- розробити критерії надання і методики обрахування пільг для приватних партнерів при реалізації проектів ДПП, що мають пріоритетне значення (наприклад, концесійних доріг).

## ДОДАТКИ

### Додаток 1.

### Порівняння правового середовища для функціонування державно-приватних партнерств у різних країнах/ регіонах

Країна	Спеціальне законодавство	Сприятливі зміни в законодавстві/ політиці	Наслідки для системи прецедентного права	Установи/ органи, створені для здійснення нагляду
Велика Британія	Немає	<p>У процесі проведення закупівель для проектів Приватної фінансової ініціативи (ПФІ)/ ДПП повинна застосовуватися Директива ЄС номер 2004/18 (інкорпорована у британське законодавство).</p> <p>У багатьох секторах існують рекомендації щодо зразків документації для проведення процесу закупівель. Існує не-законодавчий процес, який зазвичай використовується для проведення закупівель для проектів ПФІ/ ДПП у Англії й Уельсі та передбачає виконання низки етапів для</p>	<p>Існує спеціальне прецедентне право щодо нового Європейського Суду, яке впливає на процес закупівель під час реалізації британських проектів ДПП.</p> <p>У зв'язку із впровадженням проектів ПФІ в судах нагромадилася низка прецедентів, зокрема:</p> <p>Справа «Midland Expressway Limited» проти «Carillion Construction Limited» та інших (2005 р.)</p> <p>Ця справа стосується будівництва на засадах субконтракту в рамках проекту ПФІ.</p> <p>У проектах ПФІ зазвичай передбачено положення щодо</p>	<p>Створено «Партнерства Об'єданого Королівства» (PUC), для співпраці з державним сектором щодо реалізації проектів ПФІ/ ДПП. Такі партнерства, з юридичного погляду, є спільними підприємствами між казначейством і Величності та окремими учасниками з приватного сектору. Серед інших структур, створених для надання допомоги і сприяння розвиткові цієї системи, варто відзначити такі:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• партнерства у сфері охорони здоров'я (PpH), які є спільною власністю Міністерства охорони здоров'я та PUC і користуються пільгою в рамках програми «NHS Local Improvement Finance Trust» (LIFT), для здійснення інвестицій у інфраструктуру закладів надання першої медичної допомоги;</li> </ul>

	<p>відбору переможців курсу (в рамках правил ЄС щодо проведення державних закупівель).</p> <p>До проектів ПФФ/ ДПП зазвичай застосовуються принципи національного законодавства, але деякі аспекти права з питань неплатоспроможності, пенсій, будівництва й податкового законодавства застосовуються з додаванням конкретних виключень або рекомендацій, які враховують специфіку проектів ПФФ/ ДПП.</p> <p>Існує також спеціальне галузеве законодавство, створене для врахування потреб проектів ПФФ/ ДПП, а саме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• законодавство, яке передбачає сертифікацію здатності органів місцевої влади або трастів, пов'язаних із забезпеченням діяльності лікарень</li> </ul>	<p>«еквівалентного звільнення проекту» для субконтрактів, згідно з якими позови субпідрядників проти впроваджувальної компанії проекту мають переадресовуватися органам влади, шляхом подання еквівалентної позову впроваджувальної компанії проекту проти органу влади.</p> <p>Було визнано, що згідно з національним законодавством, субпідрядникові у сфері будівництва не можна суперечити розглядати в судових органах, і що деякі окремі положення щодо «еквівалентного звільнення проекту» у цьому будівельному субпідрядному контракті не є дійсними.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• партнерства для шкіл (PFS), які фінансуються спільно з Міністерством у справах освіти і шкіл та РІК і користуються пільгою, спрямованою на реалізацію програми «Будівництво шкіл для майбутнього», для здійснення інвестицій у приміщення шкіл;</li> <li>• відповідальні за діяльність проектів ПФФ/ ДПП підрозділи центральних міністерств уряду;</li> <li>• підрозділ «РРР», який підтримує органи місцевої влади у здійсненні закупівель для проектів ПФФ/ ДПП.</li> </ul> <p>Управління державної комерції (OGC), виконуючи свою загальну роль у процесі закупівель, також залучається до реалізації проектів ПФФ/ ДПП,</p>
--	--	---	--

	<p>і закладів першої медичної допомоги, виступати сторонами окремих контрактів щодо ПФІ;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• законодавство, пов'язане із банкрутством лікарень або закладів першої медичної допомоги;</li><li>• законодавство, пов'язане із ДПП для будівництва й експлуатації залізниці в Лондоні (зокрема, що стосується передачі активів, оренди, розв'язання конфліктів і адміністрування).</li></ul> <p>У деяких галузях, зокрема транспортному секторі, часом використовується спеціальне законодавче затвердження впровадження проекту ПФІ/ ДПП, враховуючи обов'язкові повноваження щодо закупівель і затвердження планів.</p>		наприклад, це управління формуловало рекомендації для ухвалення судового рішення у справі "Alcatel".
--	--	--	--



<p><b>Австралія</b></p>	<p>Немає. Для окремих великих проектів прийняте спеціальне законодавство. Прикладом такого законодавства є Закон штату Вікторія (2004 року) про проєкт Мітчем-Френкстон, який був прийнятий парламентом Вікторії у зв'язку з реалізацією проєкту платної автодороги "EastLink" із застосуванням механізму ДПП. Цей закон був потрібний насамперед для того, щоб:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• уповноважити штат підписати угоду про виконання даного проєкту;</li> <li>• забезпечити стягнення й примусову сплату мита;</li> <li>• врегулювати придбання землі, необхідної для здійснення проєкту;</li> </ul>	<p>У більшості штатів діє спеціальне законодавство, метою якого є сприяння здійсненню комплексних проєктів шляхом централізації й об'єднання процесів планування, надання дозволів і землекористування. Це законодавство використовується для потреб ДПП. Наприклад, "Project Development and Constitution Management Act", 1994 (штат Вікторія). Упродовж останніх років спостерігається більш інтенсивне використання усіма штатами державних стратегій щодо закупівель у рамках ДПП. Серед чинних стратегій у головних штатах варто відзначити такі:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Новий Південний Уельс: триває робота з розроблення державної політики щодо приватно-фінансованих проєктів;</li> </ul>	<p>В австралійському прецедентному праві не сталося особливих змін, пов'язаних із ДПП. Небагато адміністративних суперечок, пов'язаних із ДПП, були розв'язані за допомогою чинних адміністративних законів, наприклад, Закону про свободу інформації. Ці справи були розглянуті адміністративними судами штату, як першою інстанцією, згідно із загальними принципами адміністративного права. У процесі роботи виникали деякі суперечки у контексті проєктів типу ДПП, але вони, переважно, були пов'язані з питаннями проведення конкурсів більш загального застосування.</p>	<p>Для нагляду за діяльністю ДПП спеціальні органи в Австралії не створювалися. Проте в кожному штаті була призначена державна установа, яка мала відіграти провідну роль у впровадженні політики, пов'язаної із ДПП. Далі подано перелік цих установ (і там, де це доречно, їх спеціальних філій):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Новий Південний Уельс: Казначейство Нового Південного Уельсу (відділення приватних проєктів);</li> <li>• Вікторія: Департамент казначейства і фінансів штату Вікторія (група з управління ризиками, пов'язаними із комерцією та інфраструктурою);</li> </ul>
-------------------------	---	--	--	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• забезпечити процедури для взаємодії між установами, у зв'язку з непов'язаними з проектом об'єктами інфраструктури, на які впливає проект.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Вікторія: політика штату Вікторія стосовно партнерств;</li> <li>• Квінсленд: політика щодо державно-приватних партнерств (підкріплена рамковою структурою для забезпечення відповідності результатів витраченим коштам);</li> <li>• Південна Австралія: політика Південної Австралії щодо партнерств;</li> <li>• Західна Австралія: політика «Партнерства для розвитку»;</li> <li>• Тасманія: політика залучення приватного сектору до участі у створенні державної інфраструктури;</li> <li>• Північна територія: основні напрямки політики штату Північна територія стосовно партнерств;</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Квінсленд: Казначейство штату Квінсленд спільно із генеральним координатором штату та департаментом у справах розвитку штату, торгівлі й інновацій;</li> <li>• Південна Австралія: Департамент казначейства і фінансів штату Південна Австралія (відділення проєктів і державних підприємств);</li> <li>• Західна Австралія: Департамент казначейства і фінансів штату Західна Австралія;</li> <li>• Тасманія: Департамент казначейства і фінансів штату Тасманія;</li> <li>• Північна територія: Департамент головно-го міністра Північної території;</li> </ul>
--	---	--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Територія столичного округу Австралії: політика щодо створення державної інфраструктури силами приватного сектору;</li> <li>• Федеральний рівень: основні принципи політики Співдружності щодо використання приватного фінансування.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Територія столичного округу Австралії: Департамент казначейства столичного округу;</li> <li>• Федеральний рівень: Департамент фінансів і адміністрування (а також для проектів, пов'язаних із обороною, Міністерство оборони).</li> </ul>
<b>Греція</b>	Існує спеціальний закон 3389, схвалений у вересні 2005 року, який охоплює більшість питань, які можуть виникнути у зв'язку із застосуванням схеми ДПП. Держава розробила закон, консультуючись із банками.	Система законодавчого регулювання ДПП наразі не застосовувалася, бо є прийнятною нещодавно. Проте, згідно зі сподіваннями, застосування цього закону має виявити його слабкі місця, що призведе до необхідності ухвалювати додаткове законодавство для виправлення виявлених вад.	Наразі немає.	Для впровадження у практику схем ДПП і здійснення нагляду за їх застосуванням, було створено Міжміністерський комітет та спеціальний Секретаріат з питань ДПП. Міжміністерський комітет відповідає за формулювання загальної політики уряду стосовно впровадження проектів ДПП. окрема, цей комітет ухвалює рішення щодо затвердження схем ДПП або їх

<p>скасування, участі держави у фінансуванні згаданих проєктів, здійснення виплат приватним особам через фонди Програми державних інвестицій, а також з інших відповідних питань.</p> <p>Роль спеціального Секретаріату з питань ДПП полягає в тому, щоб надавати допомогу у здійсненні заходів міжміністерського комітету. Зокрема, його завдання полягає у проведенні досліджень, спрямованих на визначення потенційних проєктів, що їх можна впровадити в межах структури ДПП та оцінювання відповідних технічних, фінансових і юридичних параметрів. На основі цього, спеціальний секретаріат склав перелік робіт або послуг, що можуть впроваджуватися в рамках структури ДПП.</p>				
---	--	--	--	--

				<p>Після цього спеціальний секретаріат має повідомити зацікавлені державні структури і запропонувати їм представити заявку перед тим, як міжміністерський комітет може висловити згоду на реалізацію проекту за структурою ДПП.</p> <p>Міжміністерський комітет ухвалює рішення про затвердження або відхилення згаданих вище процедур. Після прийняття схвального рішення вибораний державний орган виконує роль управління з питань закупівель під керівництвом спеціального секретаріату.</p>
<b>Франція</b>	Немає	Усі контракти щодо ДПП регулюються загальним адміністративним законодавством, а також спеціальними постановавми. Процедури закупівель описані в частині 3.	Нешодавні суттєві зміни стосовно ПФМ/ ДПП у Франції пов'язані із ухваленням нового законодавства, а не із прецедентним правом.	Указ від 19 жовтня 2004 року передбачає створення спеціалізованої державної робочої групи (МАР3) при Міністрі економіки та фінансів. Цей орган відповідає за попереднє оцінювання

	<p>Концесія є формою делегування державної послуги (délégation de service public), яка визначається, згідно зі статтею 3 Закону № 2001-1168 від 11 грудня 2001 року (loi MURCEF), як контракт, згідно з яким державний орган передає використання державного об'єкта або інфраструктури публічному чи приватному суб'єкту, доходи якого мають, значною мірою, походити від кінцевих користувачів згаданого об'єкта або інфраструктури. До системи законодавчого регулювання таких видів контрактів належать насамперед закон Сапена (Закон № 93-122 від 29 січня 1993 року про запобігання хабарництву і забезпечення прозорості економіки і державних процедур).</p>		<p>(обов'язкова вимога) усіх угод про партнерство, укладених французькою державою (орган місцевого самоврядування не зобов'язані консулюватися з MAP3 стосовно цього оцінювання), і може надавати допомогу усім державним суб'єктам (а не лише органам влади) у процесі підготовки, проведення переговорів і виконання партнерських угод. Група має звітувати про результативне виконання партнерських угод і може пропонувати урядові внести зміни в законодавство.</p> <p>Подібні органи були створені при Міністерстві оборони, Міністерстві юстиції та Міністерстві охорони здоров'я.</p>
--	---	--	---

		<p>Контракт про партнерство – це адміністративний контракт, згідно з яким орган влади передає іншому суб'єктові право на виконання проектних робіт, будівельних робіт (або робіт із реконструкції/ модернізації), забезпечення фінансування, експлуатації, обслуговування і/ або управління активами для надання громадських послуг, які створені й регулюються, згідно із Розпорядженням № 2004-559 від 17 червня 2004 року (і постановами щодо його впровадження).</p> <p>Що стоується спеціальних галузевих інструментів, то у 2002 році було прийнято два закони (Закон № 2002-1094 від 29 серпня 2002 року– “Loi d'orientation et de programmation pour la sécurité intérieure” (LOPSI) та Закон № 2002-1138</p>		
--	--	---	--	--

	<p>від 9 вересня 2002 року “Loi d’orientation et de programmation pour la justice” (LORJ), які дозволяють суб’єктам із приватного сектору брати участь у проектуванні, будівництві, фінансуванні й обслуговуванні поліцейських відділень, судів, в’язниць і військових казарм.</p> <p>Крім того, згідно з розпорядженням № 2003-850 від 4 вересня 2003 року (нині статті L. 6148-1 і далі Кодексу законів про охорону здоров’я (Code de la Santé Publique) передбачено нову форму контракту: “baï emphrétique hospitalier” (БЕН), який може бути укладений між державними органами управління лікувальними закладами й операторами з приватного сектору щодо проектування, будівництва (або реконструкції) і обслуговування державних лікувальних закладів.</p>	



<p><b>Угорщина</b></p>	<p>Немає</p>	<p>Процес закупівель для концесійних проєктів регулює Закон про концесії, який діє з початку 1990-х років. Регулювання концесій було доповнене новим Законом про державні закупівлі (який відповідає європейському законодавству і діє з моменту вступу Угорщини до ЄС). Новий закон регулює закупівлі в межах двох спеціальних видів концесій: концесій на проведення громадських робіт і концесій на надання послуг. Крім того, для полегшення впровадження проєктів ДПП були внесені зміни до двох важливих елементів законодавства (Цивільного кодексу та Закону про державні фінанси). Зазначені зміни мали на меті створити процедуру для реалізації тривалих фінансових ініціатив державних суб'єктів.</p>	<p>Немає</p>	<p>Уряд створив внутрішній урядовий комітет, який координує реалізацію проєктів ДПП, ініційованих різними міністерствами, готує необхідні законопроекти і подає зауваження щодо планів реалізації ДПП.</p>
------------------------	--------------	---	--------------	--

<p><b>Німеччина</b></p>	<p>Існує спеціальне законодавство, яке регулює питання ДПП, пов'язані з будівництвом доріг. У 1994 році Федеральний парламент прийняв “Fernstraßenbauprivatfinanzierungsgesetz” (“FStrPrivFinG”) – правову базу для так званої F-моделі.</p>	<p>Згідно з F-моделлю, сільми приватної компанії здійснюється планування, будівництво та експлуатація спеціальних проєктів дорожньої інфраструктури (зокрема, мостів і тунелів), які фінансуються за рахунок мита, що стягується прямо або опосередковано приватним оператором з тих, хто користується відповідними об'єктами. Хоча уряд докладає неабияких зусиль, щоб інтенсифікувати використання цього нового інструменту, наразі є небагато проєктів, а деякі з них трапляються із фінансовими труднощами. Далі наведені приклади законодавства, яке має на меті ослабити або усунути несприятливі правові умови для здійснення проєктів ДПП:</p>	<p>Оскільки підхід з позицій ПФІ / ДПП є порівняно новим у Німеччині, він розвиватиметься й надалі, а оскільки на даний момент завершені або здійснюються лише декілька проєктів, фундаментальних змін у законодавстві наразі не нагромаджено. Було прийнято лише декілька рішень стосовно проєктів ДПП або рішень, які могли б вплинути на їх реалізацію. Зокрема, ці рішення стосуються вимог Закону про закупівлі (наприклад, щодо правильності внутрішніх трансакцій або адекватного сегментування послуг, що вимагається згідно з тендерною процедурою) і здійснення належного нагляду за місцевою владою з боку регіонів або держави.</p>	<p>Для розвитку ДПП у Німеччині федеральний уряд і деякі землі створили так звані «Робочі групи з питань ДПП» або «Центри компетенції». Ці робочі групи переважно збирають і поширюють інформацію, збирають інформації щодо особливостей трансакцій для визначення прикладів кращої практики і намагаються розробити необов'язкові для застосування стандартні документи. Крім того, вони організують конференції з питань ДПП і стимулюють формування мереж між різними учасниками в секторі ДПП. Згадані групи не мають ніяких юридичних повноважень</p>
-------------------------	--	--	---	--

		<p>1. ÖPP Beschleunigungsgesetz 2005. Влітку 2005 року Федеральний парламент схвалив Закон про прискорення впровадження ДПП, який має кілька важливих аспектів:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• часткове скасування податку на передавання нерухомого майна у зв'язку з реалізацією проектів ДПП;</li><li>• перші кроки для забезпечення залучення до ДПП відкритих майнових фондів.</li></ul> <p>2. Федеральний уряд відразу після свого обрання восени 2005 року зазначив, що однією з його основних цілей буде стимулювання впровадження в Німеччині механізмів ДПП. Нове законодавство вже підготовлене і складається з таких елементів:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• вдосконалення F-моделі;</li></ul>	
--	--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• скасування положень, які негативно впливають на проекти ДПП і є наслідком застосування окремих категорій законодавства, таких як закони Німеччини про фінансування медичних закладів і соціальної безпеки;</li> <li>• вдосконалення інвестиційних можливостей і податкової системи, яка застосовується до ДПП.</li> </ul> <p>3. Існують також законодавчі ініціативи на регіональному рівні, наприклад, земля Шлезвіг-Гольштейн планує подальше врегулювання законодавчої ситуації щодо ДПП шляхом прийняття регіонального закону. Ймовірно, цей закон міститиме зміни до фінансових регулятивних актів, які застосовуються</p>		
--	--	--	--	--

	<p><b>Румунія</b></p>	<p>до самого регіону, та зміни, які стосуються місцевої влади, а також регулятивні акти щодо компаратора державного сектору.</p>	<p>Наразі немає.</p>	<p>Нагляд за системою ПФІ/ ДПП здійснює N.A.S.S.P.A.</p>
	<p>Існує. Основу румунської системи законодавчого регулювання ПФІ/ ДПП становить закон GO № 16/2002. Згідно з ним, поняття ДПП визначається як концесія, надана державними органами приватним інвесторам на проведення будівельних робіт. Хоча ПФІ законодавством прямо не визначені, цей термін використовується для означення форми ДПП.</p>	<p>До 30 червня 2006 року регулювання системи ПФІ/ ДПП здійснювалося за допомогою закону GO № 16/2002 та його впроваджувальних норм. З 30 червня 2006 року після набуття чинності GEO № 34/2006 пряме законодавство щодо ПФІ/ ДПП було скасоване й замінено концепціями, пов'язаними із концесією на виконання громадських робіт й надання громадських послуг. Окрім GEO № 34/2006 і його впроваджувальних норм, а також GEO № 54/2006, ніякого іншого законодавства щодо ПФІ/ ДПП не було прийнято.</p>		

		<p>Крім того, посадовці національного управління з регулювання та нагляду за державними закупівлями ("N.A.S.S.P.A."), зазначають, що в найближчому майбутньому в Румунії не передбачається прийняття й розроблення нового законодавства для визначення і впровадження правової системи ПФУ/ ДПП.</p>		
<b>Канада</b>	Немає	<p>За нечисленними винятками, проекти ДПП у Канаді здійснюються без застосування спеціального законодавства. У більшості випадків виникають питання, які потребують аналізу, і пов'язані з правом держави або іншої установи, яка займається закупівлями, здійснювати виплати для ДПП. Наприклад, кожна провінція зазвичай має закон, що регулює перерахування коштів державою з її</p>	<p>Наприкінці 1990-х років було проведено масштабну приватизацію платного шосе 407 у Торонто, Онтаріо. Хоча це не була ДПП-трансакція, її часто помилково називають тим терміном у засобах масової інформації та інших джерелах. Провінція Онтаріо довго судилася з приватним оператором шосе 407 і цей процес, неважаючи на підписання нещодавно мирової угоди, викликав тривогу</p>	<p>Провінції Британська Колумбія, Онтаріо та Квебек створили спеціалізовані цільові органи для здійснення нагляду за системами ДПП/ ПФУ на території відповідних провінцій (у БК – Міністерство з питань партнерств, в Онтаріо – Міністерство реконструкції громадської інфраструктури, Корпорація Онтаріо й Управління енергетики Онтаріо;</p>

		<p>рахунку загальних надходжень на адресу конкретного Міністерства або агентства, яке називається «асигнуванням»(arrorgrі atіon).</p> <p>Асигнування здійснюються періодично, найчастіше щороку. За відсутності щорічних (або частіших) асигнувань міністерства та державні агентства відчували б нестачу фінансових ресурсів, необхідних для здійснення виплат концесіонерам, що передбачені угодами про ДПП-концесії.</p> <p>У Британській Колумбії у 2002 році було прийнято Закон про транспортні інвестиції. Він є основним законом, який регулює будівництво шосе на концесійних засадах у цій канадській провінції. Цей закон підтверджує зданість Міністерства транспорту укладати концесійні</p>	<p>серед потенційних транспортних операторів стосовно майбутнього транспортних проєктів у провінції Онтаріо.</p>	<p>а у Квебеку – Agence des parternariats public-privé du Québec). У провінції Альберта окремого органу для таких потреб не створено.</p>
--	--	---	--	---

		<p>угоди для будівництва шосе та допоміжні угоди, а також дає визначення понять «концесіонер», «концесійна угода», «концесійне шосе», які використовуються в інших законах Британської Колумбії.</p> <p>У Квебеку 16 грудня 2005 року було внесено зміни до Закону про повноваження муніципальних органів. Мета закону – створити для муніципалітетів нові можливості надання послуг. Згідно із внесеними змінами, муніципалітети можуть передавати третім сторонам право експлуатації окремих об'єктів – таких як парки, виставкові центри та туристичні інформаційні офіси. Згадані зміни передбачають, що муніципалітет може укласти з третьою стороною угоду про експлуатацію своєї</p>	
--	--	---	--



		<p>системи водопостачання, водоочищення, каналізаційної системи, а також передати їй інші роботи у сфері водопостачання на термін до 25 років. Крім того, у Квебеку у 2000 році прийнято Закон про транспортну інфраструктуру, який поширюється на різні види ДПП – структур, заснованих на основі моделі «проекування – будівництво – фінансування – експлуатація» (ПБФЕ) та «проекування – будівництво» (ПБ).</p>		
--	--	---	--	--

**Додаток 2.****Приклади державно-приватних партнерств на місцевому рівні  
(Канада)****1. Партнерства зі створення інфраструктури***Реконструкція станції водоочищення*

Стара муніципальна станція водоочищення працювала на межі своєї пропускнуєї спроможності й потребувала серйозної модернізації. Фінансування цієї модернізації муніципалітетом призвело б до повного вичерпання його можливостей щодо здійснення запозичень. Тому муніципалітет вирішив застосувати механізм створення ДПП із приватною компанією, яка займається водоочищенням.

Згідно з угодою про ДПП, муніципалітет передав компанії в оренду станцію водоочищення терміном на 25 років за номінальну плату. При цьому муніципалітет зберіг за собою функцію водопостачання й розподілу, а компанія – відповідальність за розширення, реконструкцію й експлуатацію станції водоочищення. Натомість, муніципалітет погодився купувати в компанії очищену воду за тарифами, структура яких була узгоджена шляхом переговорів. Згідно з угодою, компанія отримала право продавати надлишок води іншим споживачам.

*Будівництво компостного комплексу*

У межах програми збільшення повторної переробки відходів муніципалітет вирішив збудувати комплекс для компостування рослинних відходів (без вмісту тваринних і мінеральних відходів).

Мета муніципалітету полягала в тому, щоб зробити програму переробки відходів самоокупною (вартість переробки не повинна була перевищувати повної вартості захоронення непотрібного матеріалу на звалищі). Це означало потребу зведення до мінімуму капітальних витрат. У рамках ініційованого ДПП приватна компанія погодилася збудувати такий комплекс і експлуатувати його протягом 30 років. За цей період, згідно з розрахунками, приватні інвестиції повинні були окупитися і принести прибуток. Протягом усього терміну дії угоди про ДПП муніципалітет зобов'язувався постачати обумовлені об'єми рослинного матеріалу для компостування і вносити відповідну плату за розвантаження.

**2. Партнерство у сфері спорудження зон відпочинку**

Досить часто трапляється, що муніципалітет має у власності достатню за розмірами паркову зону, але йому не вистачає ресурсів, щоб облаштувати цю землю для активного використання як зони відпочинку. Приблизно в такій ситуації опинився один сільський муніципалітет. Єдиним закладом відпочинку на його території був великий необлаштований парк, який майже не використовувався упродовж року через відсутність будь-яких споруд. У цих умовах Рада муніципалітету створила ДПП з підприємством, яке пого-

дилося розробити і впровадити цілорічну програму занять спортом у парку. Як компенсацію, підприємство отримало право стягувати плату з учасників програми й експлуатувати майно парку на засадах концесії. Згідно з угодою, Рада отримала право затверджувати усі зміни до первинної структури стягнення плати. Також були передбачені спеціальні ціни на послуги для мешканців даного муніципалітету.

Після трьох років роботи підприємство вирішило будувати на території парку закритий басейн і фітнес-центр. Згідно з новою угодою про ДПП, фірма погодилася збудувати, експлуатувати і підтримувати заклади відпочинку на умовах оренди протягом 20 років.

Після завершення терміну оренди заклади мали перейти у власність муніципалітету. Підприємство також зобов'язалося продовжити реалізацію програми спортивних занять і взяло концесію на спорудження нового закладу відпочинку. Муніципалітет встановив мінімальну базову ренту для даного закладу й отримав право одержувати частку поточних доходів, у разі, якщо вони перевищуватимуть обумовлений мінімальний рівень.

### ***3. Партнерство для реалізації спеціальних проектів***

Державно-приватні партнерства є досить гнучким інструментом, щоб мати змогу працювати з декількома партнерами з публічного і приватного секторів, про що свідчить такий приклад.

#### *Будівництво комплексу громадських споруд*

Протягом багатьох років у одному невеликому місті не використовувалася територія колишнього ділового центру. Щоб розв'язати проблему, Рада муніципалітету придбала тут землю і через декілька років вирішила збудувати на цій території нову адміністративну будівлю. Будівництво вирішили здійснити на засадах ДПП з приватною будівельною компанією, однак жодна організація не зацікавилася цією пропозицією. Щоб збільшити вигоди для приватного партнера, Рада запропонувала потенційному забудовникові, як складову угоди про ДПП, право на здійснення реконструкції старої будівлі муніципалітету. Зміна партнерських умов привабила до участі у тендері декілька приватних компаній. Переможець конкурсу при укладанні угоди добився згоди від Ради муніципалітету щодо переведення у старий діловий центр інших публічних організацій задля збільшення кола користувачів.

Муніципалітет заручився угодою на переїзд до нового приміщення регіональної бібліотеки і керівництва поліцейського підрозділу.

Ці публічні організації стали партнерами в межах ДПП. Згідно з угодою, майно у старому діловому районі передавалося забудовнику. Забудовник мав спроектувати, побудувати комплекс громадських споруд і забезпечити його повне обслуговування.

Спорудження комплексу розпочалося з будівництва підземного паркінгу. Над ним було споруджено офісну будівлю з фасадом, оберненим у бік нової громадської площі. У будівлі були приміщення для усіх партнерів із

публічного сектору та комерційна площа, яку забудовник планував здавати в оренду приватним організаціям.

Після спорудження будівлі муніципалітет погодився протягом десяти років орендувати приміщення у забудовника за ринковою ціною. Бібліотека та поліція користувалися своїми приміщеннями за договором суборенди з міською владою. Через десять років забудовник має передати комплекс громадських споруд місту за символічну плату (1 долар). Після того, як міська влада звільнила стару будівлю муніципалітету, це майно було продане забудовникові за ринковою ціною. Згідно з угодою, забудовник отримав право перебудувати цю будівлю, пристосувавши її для своїх комерційних потреб.

## Приклади державно-приватних партнерств на регіональному рівні (Канада)



### 3 презентації

## “Регіональний економічний розвиток та врядування у Північній Америці: орієнтація на державно-приватні партнерства”

Б. С. Онищук, Голова Ради директорів Канадського Інституту  
Урбаністики та старший партнер компанії “Gowlings”

Третій щорічний форум “Формування та реалізація політики  
регіонального розвитку: український та міжнародний досвід”

8 листопада 2007 року

Київ, Україна

**GOWLINGS**

The Power of Original Thought

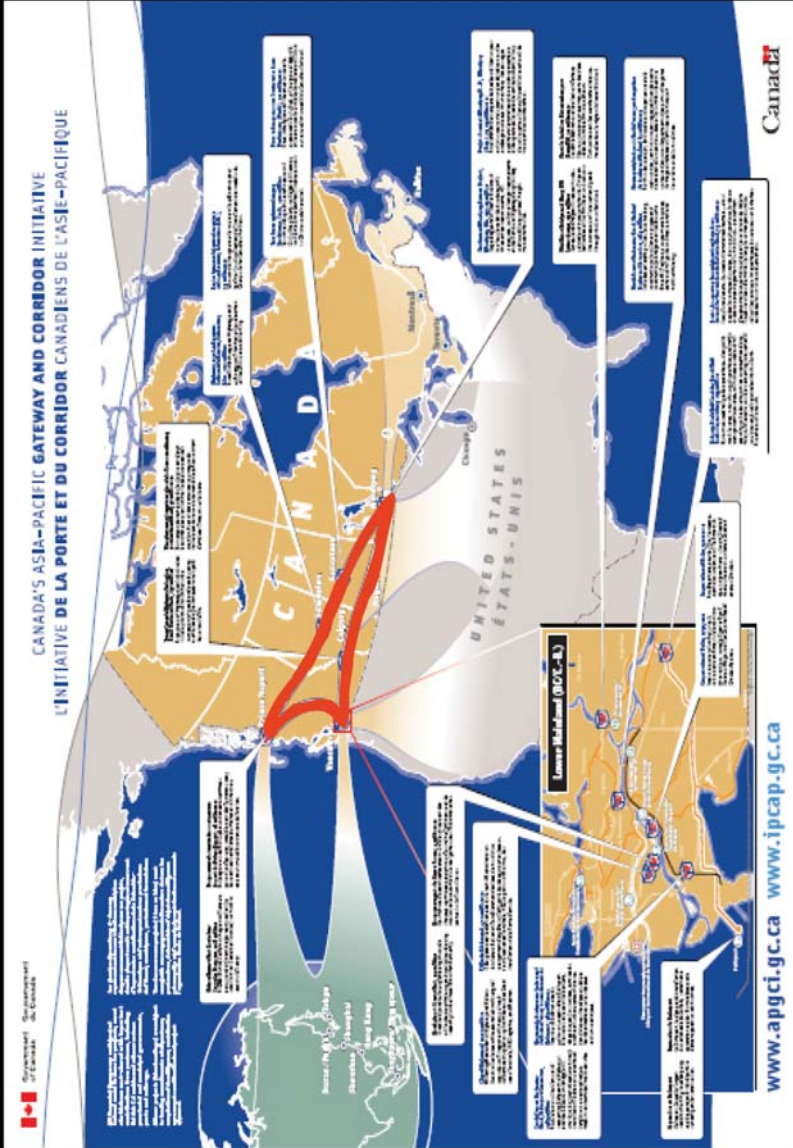
[gowlings.com](http://gowlings.com)

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow

# Регіональні проекти у Британській Колумбії

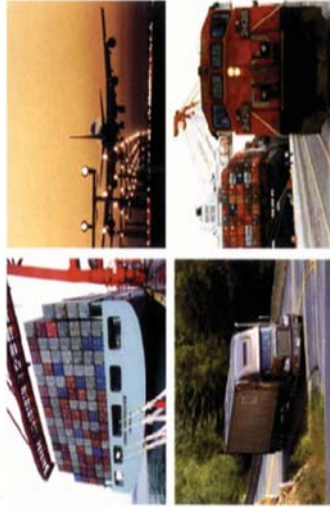
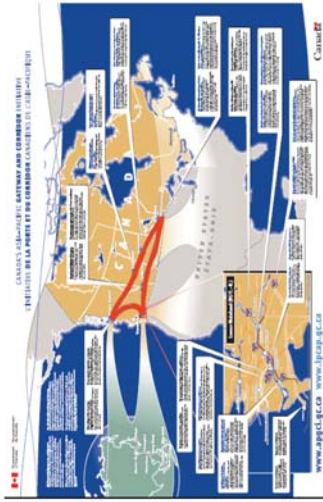


## (1) Азійсько-Тихоокеанські ворота





## (1) Азійсько-Тихоокеанські ворота



- Стратегія розвитку інфраструктури загальною вартістю \$5 млрд.
- Британська Колумбія, Альберта, Саскачеван, Манітоба
- Залізниця, дороги, мости, транспорт
- Дає змогу на **1 добу скоротити** тривалість перевезення вантажних контейнерів із країн Азії на ринки Північної Америки
  - До Чикаго, Середнього Заходу США та східних ринків
- Реалізується з допомогою механізмів ДПП

**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow



Проекти в межах стратегії “Азійсько-Тихоокеанські ворота” у Британській Колумбії



Порт-Манн



Міст через Пітт-Ривер



Міст Голден-Гейтс



Міст Нью-Парк

**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow

(2) Автомагістраль “Від моря до лижних трас”:  
Британська Колумбія



**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow



## (2) Автомагістраль “Від моря до лижних трас”: Британська Колумбія

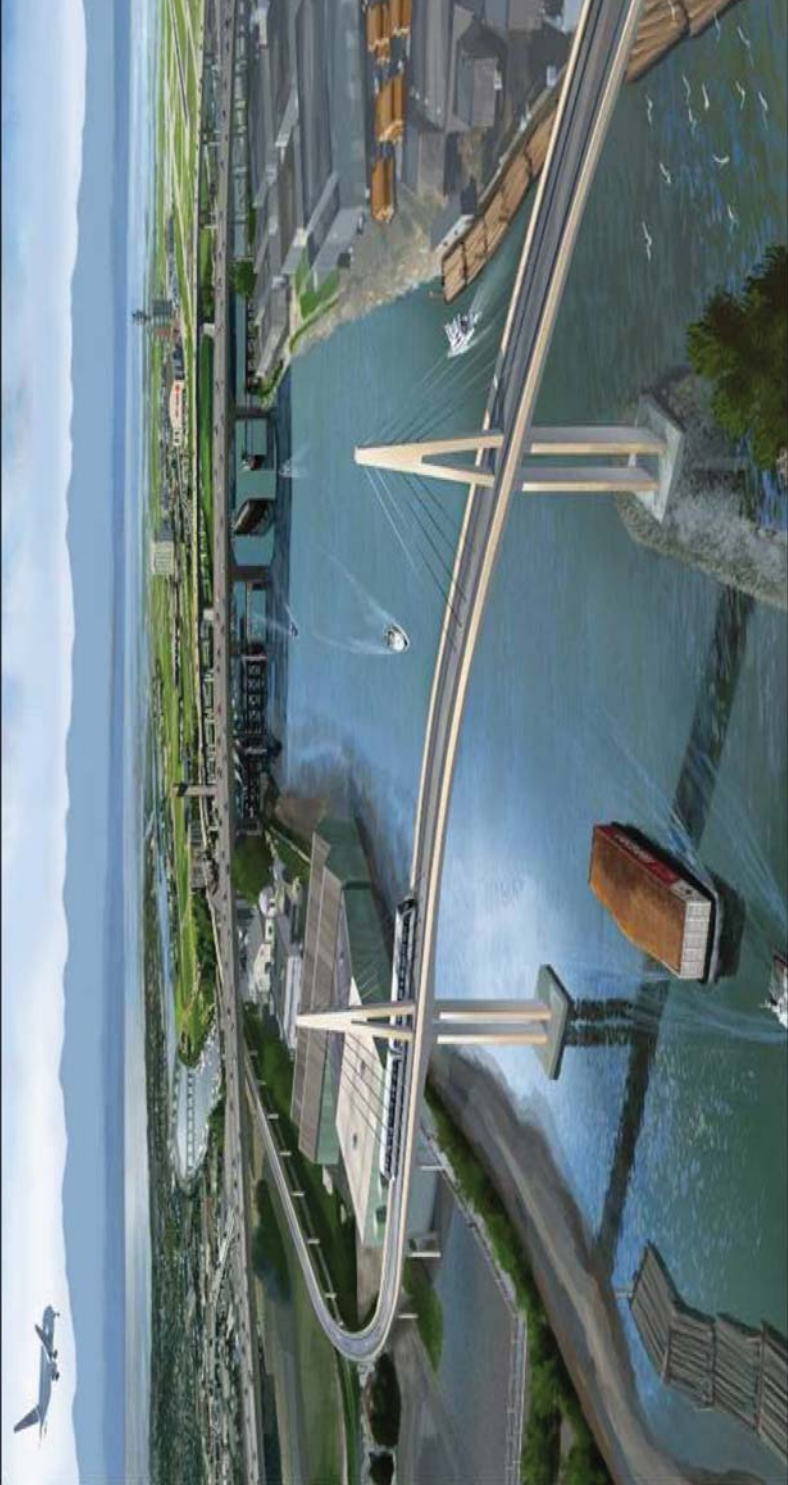
- Капітальні витрати: \$789,9 млн.
- Спонсор проекту: Міністерство транспорту Британської Колумбії
- Основні партнери з приватного сектора:
  - “S2S Transportation Group”;
  - “Masquarie North America Ltd.” (управління проектом, фінансування);
  - “Peter Kiewit Sons Co.” (будівництво);
  - “Hatch Mott MacDonald” (інженерне забезпечення);
  - “Miller Paving” (обслуговування);
  - “Capilano Highway Services” (обслуговування)
- Умови контракту: Оренда терміном 25 років
- Модель: Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація – обслуговування
- Примітка: У травні 2006 року в Лондоні, В.Б. проєкт отримав винагороду, як найкращий глобальний проєкт, що сприяє об’єднанню державних і приватних фінансів



**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow

**(3) Швидкісна залізниця “Canada Line”, Ванкувер, Британська Колумбія**



### (3) Швидкісна залізниця “Canada Line”, Ванкувер, Британська Колумбія



- 19,5 км. автоматична залізнична лінія із 16 станціями, 3 переходами через водні перешкоди
- Капітальні витрати: \$2 млрд.
- Спонсор проекту: “Canada Line Rapid Transit Inc.” (“CLCO”) та Управління транспорту Великого Ванкувера (“TransLink”)
- Основні партнери з приватного сектора:
  - Консорціум “InTransit BC”;
  - “SNC-Lavalin Group Inc.”;
  - “British Columbia Investment Management Corp.”;
  - “Caisse de depot at Placement du Quebec”
- Умови контракту: Оренда на 35 років
- Статус: планований початок експлуатації – листопад 2009 року до зимових Олімпійських ігор 2010 року
- Модель: Вартість – проектування – будівництво – фінансування – експлуатація та обслуговування



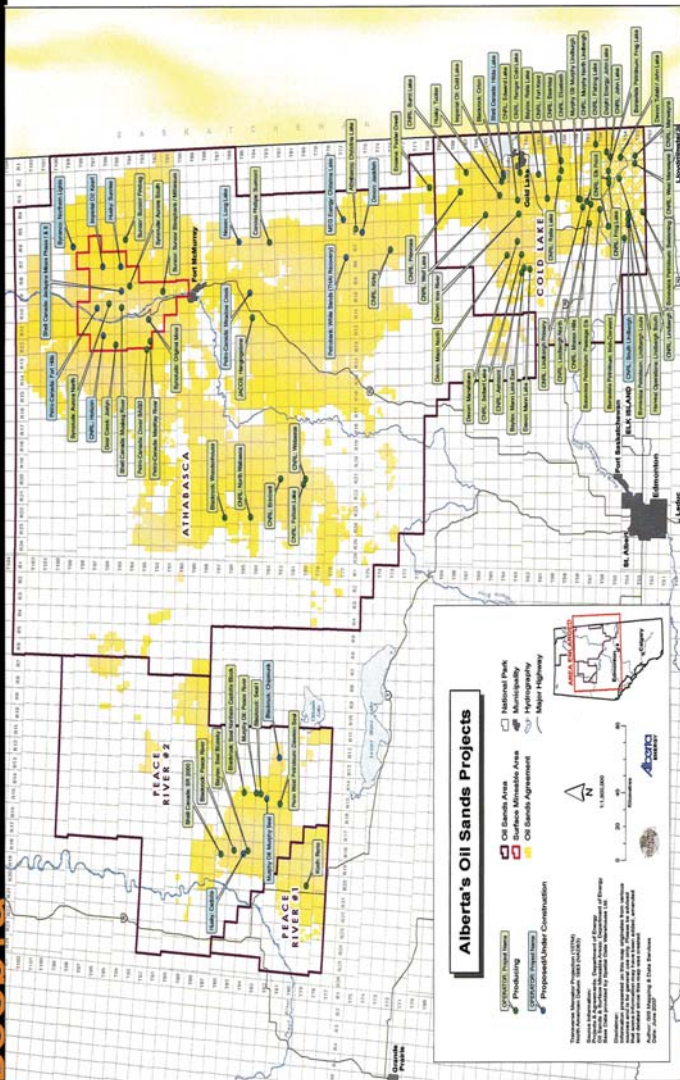
**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow

# Регіональні проекти у провінції Альберта



# (4) Проекти “Нафтові піски у провінції Альберта”



Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow



## Форт-Макмаррі (Атабаскські гудронні піски)



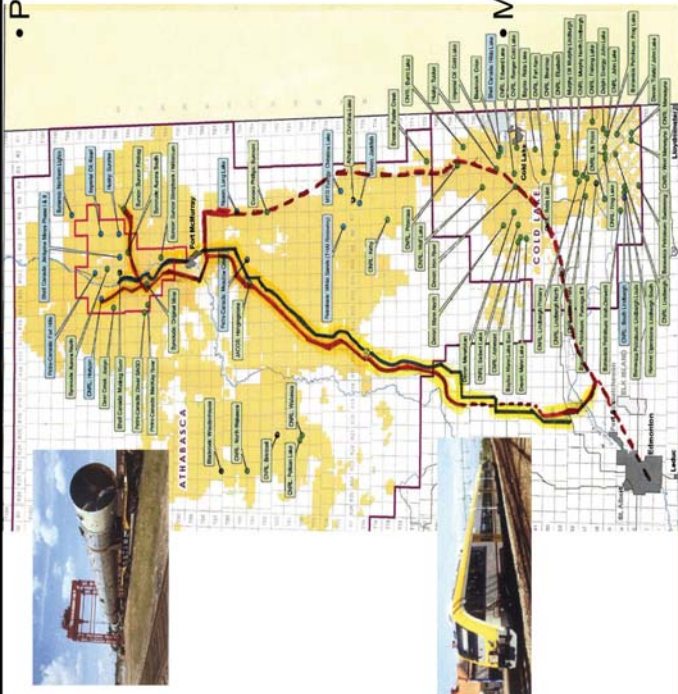
- Велике родовище багатого нафтою бітуму в Північній Альберті, Канада, займає площу близько 141 000 кв. км
- Це – найбільше нафтове родовище за межами Аравійського півострова – використовуючи традиційну технологію з нього можна видобути близько 174 млрд. барелів нафти
- Найбільші поклади зосереджені в Атабасці (території довкола Форт-Макмаррі), на ріці Піс-Ривер та озері Колд-Лейк
- Через високі темпи економічного розвитку інфраструктура міста Форт-Макмаррі перевантажена
- Територія, на якій розташоване родовище, – відокремлена і з'єднана з рештою провінції єдиною двосмуговою дорогою.

**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow



## Транспортний коридор “Едмонтон- Форт-Маккаррі”



### Рішення:

- Інфраструктурний проект вартістю \$2,5 млрд. (дорога і залізниця)
- “Дублювання” шосе 63 для підвищення пропускної спроможності
- Дорога і залізниця в обхід міста Форт-Маккаррі: автомобільний (4 смуги) та залізничний перехід через ріку Атабаска
- Завершено екологічне оцінювання; зараз проводиться тендерний етап на проведення будівництва
- Залізничний коридор від Едмонтона до Форт-Маккаррі (447 км)
- Дорога і залізниця від Форт-Маккаррі до родовища нафтових пісків у Східній Атабасці, яке розробляють компанії “Sunco” / “Synctrude”

### Модель управління:

- Створення корпорації з надання послуг, яка є власністю провінційного уряду – “NEATco” (North East Alberta Transportation Corporation)
- Корпорація “NEATco” укладає сублідрядні угоди з ДПП із залученням приватного сектора

**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow



## (5) Кільцева дорога довкола Едмонтона (Ентоні Хенді – Драйв: південно-східна ділянка) Едмонтон, Альберта



- **Капітальні витрати:** \$365 млн.
- **Спонсор проекту:** Міністерство інфраструктури і транспорту провінції Альберта
- **Основні партнери з приватного сектора:**
  - "Access Roads Edmonton Ltd.";
  - "Macquarie Essential Assets Partnership";
  - "PCL Construction Management Ltd.";
  - "Lafarge Canada Inc.";
  - "Marshall Macklin Monaghan";
  - "Stantec Consulting"; and
  - "Transportation Systems Management Inc."
- **Статус:** Завершено й експлуатується з жовтня 2007 року
- **Модель:** Проектування – будівництво – фінансування та експлуатація
- **Умови контракту:** 30 років [платежі за фіксованою ціною]

**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow

## (5) Кільцева дорога довкола Едмонтона (Ентоні Хенді – Драйв: південно-східна ділянка) Едмонтон, Альберта



- Капітальні витрати: \$365 млн.
- Спонсор проекту: Міністерство інфраструктури і транспорту провінції Альберта
- Основні партнери з приватного сектора:
  - "Access Roads Edmonton Ltd.";
  - "Macquarie Essential Assets Partnership";
  - "PCL Construction Management Ltd.";
  - "Lafarge Canada Inc.";
  - "Marshall Macklin Monaghan";
  - "Stantec Consulting"; and
  - "Transportation Systems Management Inc."
- Статус: Завершено і експлуатується з жовтня 2007 року
- Модель: Проектування – будівництво – фінансування та експлуатація
- Умови контракту: 30 років [платежі за фіксованою ціною]

**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow

# Регіональні проекти у провінції Нью-Брансвік



## **Міст “Конфедерейшн-Бридж” між Нью-Брансвіком та островом Принца Едуарда**





## Міст “Конфедерейшн-Бридж” між Нью-Брансвіком та островом Принца Едуарда



- Капітальні витрати: \$739 млн.
- Спонсор проекту: Міністерство транспорту Канади
- Основні партнери  
Секторний партнер: “Strait Crossing Development Inc.”;  
- “VINCI Concessions Canada Inc.”  
- “BPC Maritime Corporation”;  
- “Strait Crossing Inc.”;  
- “Ballast Nedam Canada Limited”
- Вартість контракту: \$1,5 млрд. (оцін.)
- Статус: Відкрито у травні 1997 року
- Модель: Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація та обслуговування
- Угода щодо розподілу доходів: Конcessія на 35 років [доходи від мита та платежі за фіксованою ціною].

**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow



## Шосе Фредериктон – Монктон: Нью-Брансвік



- Капітальні витрати: \$585 млн.
- Спонсор проекту: Міністерство транспорту провінції Нью-Брансвік
- Основні партнери з приватного сектора: - "Maritime Road Development Corporation"; - "Miller Paving Ltd."; - "Dragados FCC Group"; та - "Janin Atlas Corporation"
- Умови контракту: 28 років (3 роки – будівництво; 25 років - експлуатація)
- Статус: Будівництво завершено в листопаді 2007 року
- Модель: Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація та обслуговування
- Угода щодо розподілу доходів: Концесія на 30 років [на умовах "тіньового мита"].

**GOWLINGS**

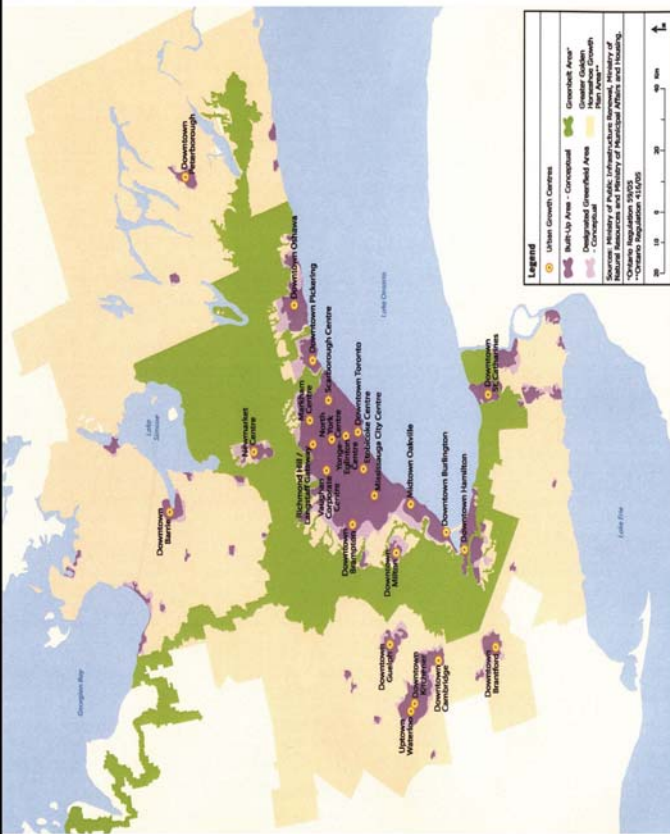
Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow

# Регіональні проекти в провінції Онтаріо





## План “Розумного розвитку” у провінції Онтаріо



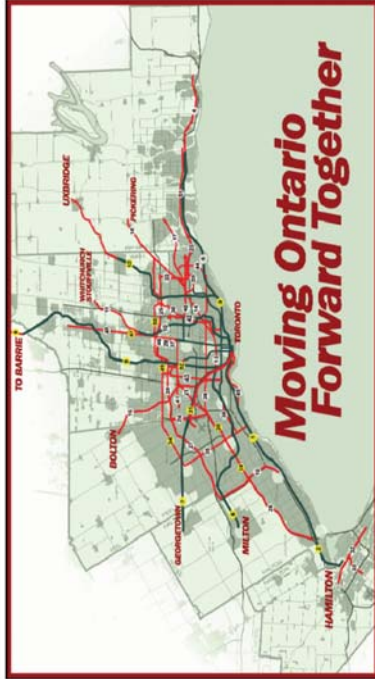
- Економічний рушій Канади
  - 70% ВВП провінції Онтаріо та 29% ВВП Канади
- Третє місце за темпами розвитку серед регіонів Північної Америки
- До 2031 року – збільшення кількості населення на 3,7 млн. осіб; збільшення кількості робочих місць на 1,8 млн.

**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow



## “MoveOntario”: Транспортний план для регіону Онтаріо



- Модель управління:
  - Управління транзитних перевезень регіону Великого Торонто (GTТА)
  - Програма “GO Transit”
- Розрахована на 12 років програма будівництва вартістю \$17,5 млрд., яка передбачає реалізацію великих ініціатив у сфері швидкісних вантажних перевезень у районі Великого Торонто та Гамілтоні

- Близько 1000 км. нових або реконструйованих доріг для швидкісних транзитних перевезень
- 175 000 нових робочих місць на етапі будівництва та реалізація 52 проектів швидкісних транзитних перевезень

**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow

# Шосе “407 – ETR” – регіон Торонто



**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow



## Шосе “407 ETR” (з електронною системою стягнення мита): район Великого Торонто, Онтаріо



- Статус: На сьогодні, довжина 108 км. З можливістю продовження в обидва боки
- Капітальні витрати: \$1.6 млрд. (у цінах 1999 р.)
- Спонсор проекту: Міністерство транспорту провінції Онтаріо
- Основні партнери з приватного сектора: Міжнародний консорціум:
  - “Grupo Ferrovial SA” (60%);
  - “SNC-Lavalin Group” (10%);
  - “Masquarie Infrastructure Group” (30%)
- Умови контракту: 99 років
- Продажна ціна: \$3,107 млрд.
- Модель: Проектування – будівництво та концесія, ДПП
- Угода щодо розподілу доходів: Доходи від мита

**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow

## **Атомна електростанція “Bruce Power”**





## АЕС “Bruce”, Кінкарден, Онтаріо



- Найбільша атомна електростанція у Північній Америці за встановленою потужністю та друга за потужністю АЕС у світі.
- **Статус:**
  - 6 реакторів типу CANDU перебувають в експлуатації; 3-й, та 4-й енергоблоки з реакторами типу Bruce “A” після реконструкції будуть введені в експлуатацію у 2009 році
- **Капітальні витрати:** \$6 млрд
- **Спонсор проекту:** Управління енергетики провінції Онтаріо
- **Основні партнери з приватного сектора:**
  - “Bruce Power LP”
  - Пенсійна система для муніципальних службовців провінції Онтаріо (фінансування);
  - “Trans Canada Pipelines”;
  - Профспілка робітників енергетичної галузі та Спілка фахівців в галузі енергетики
- **Умови контракту:** 25 років
- **Модель:**
  - Оренда – будівництво – експлуатація
  - угода про закупівлю електроенергії,
  - 5% частка власності Профспілка робітників енергетичної галузі та Спілка фахівців в галузі енергетики

**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow

## Сектор охорони здоров'я



- Представляє +/-23% бюджету федерального уряду; 43% провінційних бюджетів;
- Коштів державного сектора для фінансування системи охорони здоров'я у Канаді не вистає
- Середній вік лікарень у провінції Онтаріо становить 43 роки
- Різні моделі ДПП (модель АФЗ у провінції Онтаріо) використовуються для:
  - Будівництва нових лікарень
  - Реконструкції існуючих
  - Надання не-клінічних послуг (обслуговування, харчування, паркування нові технології)
- **Онтаріо:** Протягом 6 років - 35 проектів лікарень - вартістю \$10 млрд.
- **Б.К.:** 5 проектів лікарень - 3 роки
- **Квебек:** 2 "мега"- лікарні в Монреалі - \$2 млрд.
- **Моделі:**
  - Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація та обслуговування
  - Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація



**GOWLINGS**

Montréal | Ottawa | Toronto | Hamilton | Waterloo Region | Calgary | Vancouver | Moscow

**Додаток 4.****Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств «Уряд провінції Нью-Брансвік, Шосе Фредериктон-Монктон, Канада»*****Вступ***

*Ситуаційне дослідження/країна:*

Уряд провінції Нью-Брансвік, Шосе Фредериктон-Монктон, Канада

*Форма ДПП:*

Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація – обслуговування

*Вибір партнера:*

Тендер

*Переможець конкурсу:*

Корпорації “Maritime Road Development”, “Miller Paving Ltd”, “Dragados FCC Group”, “Janin Atlas”

*Вартість капітальних витрат:*

585 мільйонів канадських доларів

*Вартість контракту:*

1,8 мільярда канадських доларів

*Тривалість контракту:*

30 років

*Графік створення:*

Публікація запиту про кваліфікації - 12/1996

Публікація запиту про пропозиції - 03/1997

Прийняття рішення про переможця - 12/1997

Підписання контракту - 01/1998

Спорудження дороги - 10/2001

Завершення дії контракту - 01/2028

***Загальні відомості***

Ділянка трансканадського шосе від Фредериктона до Монктона у провінції Нью-Брансвік мала репутацію одного з найнебезпечніших маршрутів у всій Канаді. Уряд поставив завдання замінити стару двосмугову дорогу більш безпечною чотирисмисловою магістраллю з контрольованим доступом.



Рішення про потребу використання моделі ДПП було викликане необхідністю збудувати дорогу якнайшвидше, забезпечити належну відповідність результатів витраченим коштам і гарантувати відповідність будівництва, експлуатації й обслуговування дороги визначеним урядом стандартам.

### ***Опис проекту***

Ділянка дороги протяжністю 195 км була збудована менш, ніж за чотири роки. Будівництво передбачало облаштування 20 транспортних розв'язок, 89 інженерних споруд (мостів, надземних і підземних переходів, переходів через водні перешкоди, серед яких дві споруди були довжиною близько 1 км), а також сучасних елементів дорожнього облаштування: попереджувальних «шумових» смуг, енерго-поглинальних відбірників, легко-руйнівних опор ліхтарів, вузлових конструкцій мостів і датчиків погоди на дорожньому покритті. Серед прикладів інноваційної практики будівництва варто відзначити:

- регулярний аудит безпеки на етапах проектування і будівництва;
- детальний план управління якістю, згідно зі стандартами ISO 9000;
- сумісну із стандартами ISO 14000 систему управління екологічним станом, яка передбачала моніторинг якості води, контроль за вирубуванням зелених насаджень і контроль ерозійних процесів.

Угодою про партнерство, яка була укладена у 1998 році, передбачалося, що користувачі оплатять 17% капітальних витрат на спорудження автомагістралі. Після зміни уряду у березні 2000 року угоду було змінено, зокрема додано положення про стягнення плати за обсяг перевезень (так зване «тіньове мито»), яке сплачує безпосередньо уряд.

### ***Управління проектом***

Згідно з розрахованою на 30 років угодою, проектування, будівництво, фінансування, експлуатацію й обслуговування дороги здійснюватиме корпорація “Maritime Road Development Corporation” (MRDC). Власником землі, на якій збудовано шосе, є державна корпорація “The New Brunswick Highway Corporation” (NBHC), що передала цю землю в оренду терміном на 50 років проектній компанії “New Brunswick Project Company Inc.” (NBPC). NBPC здійснює нагляд за фінансуванням функціонування шосе, бере позики, здійснює платежі й акумулює «тіньове мито». На основі даних про моніторинг обсягів перевезень NBHC здійснює платежі на користь MNPC, яка, у свою чергу, розраховується з позикодавцями. Решта коштів повертається урядові провінції. Згідно з угодою про проектування та будівництво, MRDC відповідає за будівництво шосе з визначеною максимальною ціною, а також отримує право на його експлуатацію протягом 30 років. Рівень витрат на технічне обслуговування дороги зафіксований в угоді на 20 років, а після завершення цього терміну його буде визначено в результаті переговорів.

MRDC щомісяця у процесі будівництва отримує так званий «платіж якості», який перераховується у випадку, якщо якість робіт відповідає визначеному пороговому рівню. Штрафи щодо недотримання графіку будів-

ництва становлять \$150 тис. канадських доларів за кожний 30-денний період, упродовж яких не було забезпечено відповідності одному чи декільком орієнтовним показникам. NBHC переклала на MRDC деякі ризики у сфері проектування, будівництва, експлуатації, а також частину фінансових ризиків. Водночас NBHC взяла на себе ризики, пов'язані з екологічним оцінюванням/одержанням дозволів, придбанням землі, страхуванням, випуском цінних паперів, змінами законодавства та відсоткових ставок. На 30-й і 40-й рік експлуатації NBHC має право викупити шосе в NBPC за справедливою ринковою ціною.

### ***Фінансування проекту***

“The New Brunswick Project Company” бере кредит для сплати витрат на тривале фінансування, структурований таким чином, щоб забезпечити його сплатення за рахунок надходжень від мита і орендних платежів з провінції. Орієнтований на сплатення за рахунок мита, борг становить 149,5 млн канадських доларів і повинен бути сплачений протягом 29 років. Його виплачує уряд провінції. Борг, орієнтований на погашення за рахунок орендної плати, має форму цінних паперів на суму \$540 млн. канадських доларів. Цінні папери гарантовані урядом, який має здійснити 49 піврічних орендних виплат по \$40,9 млн. канадських доларів кожна.

Рішення про відмову від стягнення мита означає, що ще 18% витрат на будівництво шосе повністю оплачуватимуть платники податків. Прямі витрати, пов'язані з усуненням мита, становлять \$32 млн. канадських доларів.

### ***Оцінювання результатів проекту***

У порівнянні з орієнтовною тендерною пропозицією (компаратором державного сектору), складеною урядом провінції, економія будівельних витрат була оцінена в \$173 млн. канадських доларів, а економія витрат на експлуатацію/обслуговування оцінюється в \$13,7 млн. канадських доларів протягом 20 років. Додаткова економія інженерних витрат становить \$9,3млн. канадських доларів. На новій дорозі рівень смертності знизився на 70 % а рівень безпеки при будівництві становив одну третину від середньої частоти травм у провінції. Крім того, шосе було збудоване менш, ніж за чотири роки (у порівнянні з 15, якщо використовувати традиційні методи) і на шість місяців раніше графіка.

## **Ситуаційне дослідження досвіду державно-приватних партнерств компаній “ASA” та “Rethmann”, Угорщина**

### ***Вступ***

#### *Ситуаційне дослідження/країна:*

Компанії з управління твердими побутовими відходами: “ASA” та “Rethmann”, Угорщина

#### *Причини/цілі створення ДПП:*

Мобілізація приватного капіталу для заміни транспортних засобів і облаштування полігону для сміття.

#### *Учасники ДПП:*

Компанія “ASA” і муніципалітет Дебрецена.

Компанія “Rethmann”, муніципалітет Солнока й органи влади навколишніх селищ

#### *Фінансова структура:*

Інвестиції фінансує стратегічний інвестор, який отримує контрольний пакет акцій; внесок муніципалітету здійснюється у не грошовій формі

#### *Підтримка ЄС:*

На подальших етапах

#### *Форма ДПП:*

Спільні підприємства, підконтрольні зовнішньому інвестору

#### *Розподіл ризику:*

Ризик розподіляється між партнерами спільного підприємства

#### *Інституційна структура/ структура управління:*

Рішення затверджує Рада муніципалітету; контроль забезпечує стратегічний інвестор

#### *Визначення тарифів:*

Тарифи встановлює Рада муніципалітету після консультацій із компанією

#### *Сильні сторони:*

Участь муніципалітету у виробленні управлінських рішень; ефективні механізми розв’язання конфліктів у випадку партнерства з “ASA”

*Слабкі сторони:*

Нереальні початкові припущення щодо можливості здійснення проекту і зростання доходів

*Загальні відомості*

Проникнення стратегічних інвесторів на угорський ринок управління твердими побутовими відходами (УТПВ) розпочалося в першій половині 1990-х років. Друга половина цього десятиліття характеризувалася виділенням великих державних грантів для облаштування сміттєзвалищ і полігонів для переробки відходів. У середині 1990-х років близько десяти іноземних компаній з перероблення відходів започаткували у різних муніципалітетах Угорщини свої підприємства. Компанія “ASA.”, контрольована австрійськими власниками (яку згодом придбала компанія “Vivendi”), та відома німецька компанія з управління відходами “Rethmann” були одними з перших і найбільшими іноземними фірмами, які вийшли на угорський ринок.

Дебрецен – друге за величиною місто Угорщини з населенням близько 250000 тис. жителів, яке розташоване на північному сході цієї країни. У 1991 році “ASA” і муніципалітет Дебрецена утворили спільне підприємство (AKSD) з управління відходами. Іноземний партнер взяв на себе зобов’язання щодо заміни парку спеціальних транспортних засобів та облаштування сміттєзвалища, згідно зі стандартами ЄС. Внесок муніципалітету здійснювався в негрошовій формі – у формі споруд і наданих площ.

Після прийняття під свій контроль комунального підприємства зі збирання і транспортування відходів спільне підприємство вирішило продати увесь парк старих транспортних засобів у складі сорока одиниць, який залишився у спадок від муніципалітету й придбати дев’ять нових сміттєвозів-ущільнювачів великої потужності, імпортованих з Німеччини. Облаштування сміттєзвалища було повністю профінансоване іноземним партнером і завершилося у 1994 році. Це було перше сміттєзвалище в Угорщині, облаштоване згідно зі стандартами ЄС.

Солнок – середнє за масштабами місто з населенням 80000 тис. осіб, розташоване в угорському регіоні «Центральні рівнини». На початку 1990-х років місцевий муніципалітет ініціював агресивну стратегію приватизації громадських послуг, яка, окрім іншого, передбачала будівництво й експлуатацію муніципальних водоочисних споруд силами приватного консорціуму. Як і у випадку “ASA” у Дебрецені, компанія “Rethmann” взяла на себе зобов’язання щодо заміни парку спеціальних транспортних засобів і відповідних контейнерів, а також облаштування сміттєзвалища. Перша частина зобов’язань була виконана одразу після створення спільного підприємства. Однак чіткої дати завершення облаштування сміттєзвалища визначено не було.

Мотиви, які спонукали муніципальні органи влади запросити приватних інвесторів і передати в їх руки контроль за виконанням функцій УТПВ були загалом майже однаковими. В обох муніципалітетах відповідні послуги надавалися за допомогою великої кількості застарілого і зношеного облад-

нання, що призводило до значних витрат коштів на ремонт і технічне обслуговування та потребувало великої кількості працівників, які працювали у півсилі. Обом муніципалітетам бракувало фінансових ресурсів для модернізації обладнання. Крім того, старі сміттєзвалища в обох містах практично вичерпали свою приймальну спроможність, а органи влади усвідомлювали необхідність впровадження більш жорстких стандартів ЄС до облаштування сміттєзвалищ, для забезпечення відповідності до яких їм також бракувало коштів. Водночас у країні уже були представлені іноземні стратегічні інвестори, які виявляли зацікавленість у цій сфері.

### **Форма ДПП**

У 1991 році міська влада Дебрецена та компанія “ASA” створили спільне підприємство, у якому іноземному партнерові належав контрольний пакет у 51% акцій, а муніципалітетові – 49%. Інвестиції Стратегічного партнера спрямовувалися лише у транспортні засоби, обладнання й облаштування звалищ. База доходів спільного підприємства була такою: муніципалітет сплачує компанії всю суму інвестицій, згідно із заздалегідь обумовленою формулою. Компанія безпосередньо стягує плату з населення й інших субконтрактних партнерів. Визначення тарифів: тарифи встановлює муніципалітет незалежно від СП, а також, у деяких випадках, – спільно СП і муніципалітет.

До 1996 року більшість муніципальних послуг у Солноку, серед яких і управління відходами, були передані у приватні руки. Через державні і приватні підприємства місто залучило іноземні інвестиції на суму 20 млн євро. У 1995 році компанія “Rethmann” виграла контракт на надання УТПВ – послуг у Солноку і стала стратегічним акціонером спільного підприємства (51% акцій). Солнокський муніципалітет володіє 45% акцій, а решта 4% – розподілені між округом і регіональною асоціацією муніципалітетів.

### **Вибір партнера**

Міська влада Дебрецена створила з “ASA” спільне підприємство, підконтрольне іноземному інвестору, після проведення прямих переговорів.

Застосований у Солноку підхід до приватизації є яскравим прикладом розміщення контрактів за результатами процесу конкурсного відбору, який буде описаний далі:

#### *Етап 1: Усвідомлення ситуації*

Парк транспортних засобів був застарілим, витрати на його утримання – дедалі більшими, штати – завеликими, а надання послуг лягало важким тягарем на міський бюджет. Наявні сміттєзвалища за кілька років мали вичерпати свою приймальну спроможність; а нове сміттєзвалище мало відповідати новим суворим вимогам ЄС.

#### *Етап 2: Формулювання стратегії*

Міська Рада ухвалила рішення про підготовку низки обов’язкових стратегічних документів:

- попередньої концепції трансформації Державної комунальної компанії міста Солянок;
- оцінювання активів компанії;
- альтернативних бізнес-планів, згідно з кількома різними сценаріями;
- плану трансформації компанії з використанням кількох різних концепцій приватизації.

Складання бізнес-планів підтвердило той факт, що ані внутрішні ресурси, ані підвищення плати за послуги, не забезпечать достатніх коштів для задоволення нагальних інвестиційних вимог. Муніципальна Рада ухвалила рішення про створення окремої муніципальної корпорації для надання УТПВ-послуг – “SZOLKOM Rt.” для того, щоб згодом запропонувати акції цієї корпорації інвесторові, який погодиться здійснити необхідні інвестиції. Перевагою такої стратегії було те, що після оцінювання активів і розділення рахунків фінансова ситуація підприємства з УПТВ у Солноку стала прозорою для зацікавлених інвесторів у випадку докладання ними розумних зусиль.

### *Етап 3: Тендерна документація*

Для аналізу й оцінювання пропозицій інвесторів з допомогою сторонньої юридичної консультативної компанії було підготовлено необхідну тендерну документацію. Ця документація спеціально враховувала сподівання муніципалітету, але забезпечувала можливість застосування достатньої гнучкості при поданні пропозицій. Кожний учасник конкурсу у своїй пропозиції мав окреслити кілька важливих моментів:

- плановану частку власності учасника конкурсу в компанії, яка не могла бути меншою за 51% і більшою, ніж 74% . На етапі формування стратегії було ухвалене рішення про те, що для того, щоб привабити серйозного іноземного інвестора, слід запропонувати йому контрольний пакет акцій і водночас зберегти певну частку власності, щоб гарантувати захист інтересів муніципалітету з важливих питань (згідно з угорським законодавством, така частка має бути не меншою за 26%);
- транспортні засоби й обладнання, необхідні для задоволення стандартів послуг, визначених у документації, що їх має намір забезпечити учасник;
- план здійснення інвестиційного фінансування для облаштування нового сміттєзвалища, здатного задовольнити потреби міста Солнок і навколишніх селищ, принаймні на 50 найближчих років;
- план упровадження окремого збирання і перероблення відходів, придатних до повторного використання, а також окремого перероблення небезпечних побутових відходів із зазначенням відповідних інвестицій, пропонованих для досягнення згаданої мети.
- пропозиції щодо рівня тарифів і методу збирання відходів, а також методу індексації інфляції й інших змін;
- п'ятирічний бізнес-план для спільного підприємства.

#### *Етап 4: Проведення тендеру й оцінювання пропозицій*

Усі пропозиції передбачалося оцінювати силами спеціального комітету, який мав виробити рекомендації для Ради муніципалітету. Рада зберігала за собою виключне право на винесення остаточного рішення щодо тендерних пропозицій, враховуючи право відхилити всі тендерні пропозиції. Зрештою, переможцем тендеру було визнано компанію “Rethmann”.

#### *Управління проектом*

Хоча основні передумови і стратегія діяльності ДПП з участю компаній “ASA” та “Rethmann” в Угорщині є подібними, існують також важливі відмінності у структурі та функціонуванні згаданих ДПП, що визначені далі.

По-перше, у Солноку компанія отримує всі свої надходження за рахунок тарифів і плати за послуги, які стягуються прямим чином. Контракт зі спільним підприємством безпосередньо передбачає можливість для компанії стягувати плату з домогосподарств. На той час це був унікальний підхід для Угорщини. У більшості інших ДПП розмір плати визначає муніципалітет і домогосподарства вносять плату на рахунок муніципалітету, після чого муніципалітет здійснює оплату на користь компанії з надання послуг на дещо іншій основі, наприклад, з допомогою формули, яка враховує кількість мешканців, що скористалися послугами. Крім того, у більшості муніципалітетів надання суспільних послуг продовжують субсидувати. Таким чином, ситуаційний приклад “Rethman” свідчить про те, що експлуатація підприємства з надання послуг з УТПВ може бути фінансово життєздатною і забезпечувати можливості самофінансування у випадку наявності прямих зв’язків між надавачами послуг і споживачами.

Досвід роботи компанії “ASA” у Дебрецені був цілком іншим і відображав труднощі розподілу ризику в умовах невизначеності середовища. Первинний контракт спільного підприємства з міською владою Дебрецена є прикладом структури розподілу ризику, основаної на сподіваннях, які виявилися хибними. У основу контракту було покладено принцип гарантування річних надходжень, заздалегідь зафіксованих таким чином, щоб покривати повернення інвестицій і забезпечувати належну віддачу від капіталу на період з 1991 до 1996 року. Протягом цього періоду спільне підприємство мало отримувати дедалі вищу повну суму платежів за надання основних послуг зі збирання, транспортування і перероблення побутових відходів. В основу цієї структури було покладено уявлення про те, що на початку населення матиме обмежену спроможність платити за послуги, однак, згідно зі сподіваннями, передбачалося, що доходи муніципалітету і здатність населення платити за послуги швидко зростатимуть. Згідно з узгодженою формулою, повна сума оплати в останній рік, охоплений бізнес-планом, мала бути у п’ять разів вищою, ніж сума оплати у перший рік. Такі сподівання на підвищення доходів і надходжень не справдилися. Зрештою, після тривалих суперечок спільне підприємство зменшило плату за послуги на наступні роки, охоплені первинним контрактом, а починаючи з 1997 року, сторони домовилися щороку коригувати повну суму оплати з урахуванням інфляції й інших

чинників із використанням складної формули. Хоча формула для визначення суми оплати виявилася непридатною, цей ситуаційний приклад є наочною демонстрацією позитивного застосування методу розв'язання конфліктів. Вирішенню конфліктів сприяло й те, що муніципалітет був зацікавлений у фінансовому виживанні та життєздатності спільного підприємства, адже його частка власності в ньому становила 49%. Крім того, муніципалітет був належним чином поінформований про фінансові труднощі компанії, адже, згідно із первинним контрактом, фінансового директора Компанії мала призначати саме міська влада.

### ***Оцінювання результатів проекту***

Той факт, що два спільні підприємства на сьогодні лишаються фінансово життєздатними і забезпечують високий рівень послуг, а у випадку Дебрецена – ще й забезпечують високі стандарти облаштування сміттєзвалища, доводить, що приватні інвестиції можна мобілізувати для модернізації системи надання послуг, у такий спосіб забезпечуючи задоволення потреби у високому рівні послуг, екологічній сталості та процесі, здатному значною мірою забезпечити кошти для приведення надання послуг згідно з директивами ЄС.

### ***Висновки з досвіду***

Місто Солнок застосувало прозорий і професійний конкурсний процес, ставши одним із перших муніципалітетів Угорщини, який запровадив його для укладання контрактів у сфері УТПВ. Основними перевагами такого процесу є прозорість і конкурентність. Крім того, оскільки контракт має форму відкритого договору з Муніципальною Радою, це неявно свідчить про застосування до вирішення проблем підходу на засадах консенсусу. Партнерство між містом Солнок і компанією “Rethmann” теж можна розглядати як позитивний приклад ухвалення рішень між партнерами на засадах консенсусу.

У більшості попередніх контрактів на надання УТПВ-послуг (також і у Дебрецені) згадані контракти укладали, а спільні підприємства створювали в результаті прямих переговорів, причому головою Ради директорів СП був мер. Однією з переваг укладання прямих контрактів є скорочення часу, необхідного для підписання контракту. Процедура у Солноку тривала три роки, причому більшість часу було витрачено саме на досягнення консенсусу. Проте, за відсутності етапу досягнення консенсусу, прямий контракт є вразливим до критики з боку політичних і бізнесових супротивників. Фактично, міській владі Дебрецена згодом довелося сплатити вищу ціну за економію часу й коштів.

Наведені ситуаційні дослідження описують різні способи успішної модернізації УТПВ за відсутності на першому етапі підтримки з боку центрального уряду або ЄС, шляхом створення спільних підприємств із стратегічними іноземними інвесторами. Дві згадані компанії відіграли першочергову роль у модернізації управління побутовими відходами в Угорщині з допомогою приватних інвестицій і сучасних методів управління.



**Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств «Платне шосе М5, Угорщина»**

***Вступ***

*Ситуаційне дослідження/країна:*

Платне шосе М5, Угорщина

*Причини/цілі створення ДПП:*

Реалізація проекту ділянки Пан'європейського транспортного коридору IV в умовах обмеженого державного фінансування

*Учасники ДПП:*

Компанія "АКА Rt.", Міністерство транспорту, ЄБРР

*Фінансова структура:*

Позики ЄБРР і комерційних банків (банку "Commerzbank" і "ING"), а також гарантії ЄБРР

*Підтримка ЄС:*

Не передбачено

*Форма ДПП:*

Концесія

*Розподіл ризику:*

Усі операційні, комерційні та фінансові ризики бере на себе приватний партнер

*Інституційна структура / структура управління:*

Урядова підтримка; міжнародний консорціум

*Визначення тарифів:*

Передбачені в контрактних угодах, а також механізм коригування в умовах інфляції/ знецінення валюти

*Сильні сторони:*

Наявність механізму компенсації скорочення доходу забезпечує систему критичної безпеки для проекту

*Слабкі сторони:*

Неможливість точного прогнозування транспортного потоку у транспортному коридорі за відсутності попереднього досвіду експлуатації платних автошляхів

### **Загальні відомості**

Ділянка автомагістралі М5 (157 км) є частиною пан'європейського транспортного коридору IV (Берлін – Прага – Братислава – Будапешт – Бухарест – Фесалоніки – Стамбул). Ця транспортна магістраль є головним шляхом, який з'єднує Будапешт із південним регіоном Угорщини та важливим продовженням західно- і центральноєвропейської дорожньої мережі до Белграда й Бухареста .

Перший етап проекту передбачає оновлення та реабілітацію наявних автомобільних доріг і будівництво близько 90 кілометрів нової автомагістралі. Було ухвалене рішення про застосування напіввідкритої системи стягнення плати з двома основними пунктами оплати проїзду і 8 бар'єрами стягнення плати на перехрестях підвідних доріг. Компанія “АКА” мала завершити будівельні роботи, згідно з другим і третім етапами проекту до 2003 року. Другий етап передбачав спорудження 45-кілометрового відрізка дороги від Кішкунфеледігази до Сегеда, а третій – спорудження ще 15 кілометрів дороги від Сегеда до державного кордону.

### **Форма ДПП**

Плата за проїзд для легкових авто була встановлена на рівні 5.00 угорських форинтів (HUF) за кілометр (у цінах 1993 року) і приблизно вчетверо вища – для великотоннажних вантажівок. Було узгоджено знижки для громадян Угорщини та постійних користувачів. “АКА” мала змогу коригувати тарифи за проїзд у разі інфляції роздрібних цін в Угорщині й у випадку знецінення угорської валюти, якщо знецінення перевищить інфляційну різницю між угорським форинтом та іноземною валютою, у якій виражено зовнішній борг “АКА”.

Фінансування проекту здійснювалася за допомогою позик і гарантій Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). Першу позичку надав безпосередньо ЄБРР, другу – комерційні банки “Commerzbank” та “ING” – під гарантії ЄБРР. ЄБРР, завдяки багатосторонньому статусу, отримав у проекті статус привілейованого кредитора (тобто першочерговості відшкодування витрат у випадку реструктуризації або скорочення доходів). На момент надання другої позички, вона була найбільшим кредитом, наданим іноземним міжнародним комерційним банком угорському позичальнику. Повернення позик передбачалося здійснювати у формі щорічних виплат, розрахованих з урахуванням вісімнадцятирічного терміну повернення, однак останній платіж мав бути здійснений на 13-й рік у формі «буллітного» платежу. «Буллітний» платіж становить 55% від первинної основної суми. Для отримання від комерційних банків згоди на застосування такої структури платежів ЄБРР довелося забезпечити гарантію останнього платежу.

У 2003 році було проведено рефінансування усіх запозичень “АКА” для продовження терміну повернення позички, і щоб скористатися перевагою нижчих відсоткових ставок і підвищеного «зчеплення» (обсягу боргу в загальному фінансуванні по відношенню до капіталу), що, в свою чергу, давало змогу підвищити прибуток від капіталу для інвесторів. З урахуван-

ням заходів підтримки і, зокрема, описаної нижче системи сплати дефіциту доходів, усі операційні, комерційні та фінансові ризики взяла на себе компанія “АКА”. Таким чином, повернення позик, взятих “АКА”, та виплата дивідендів інвесторів компанії залежить від грошових потоків і прибутковості “АКА”.

### ***Вибір партнера***

Конкурсна документація була представлена учасникам конкурсу у квітні 1992 року. Після попереднього відбору трьох учасників у вересні 1992 року остаточний конкурс був проведений у 1993 році, і, за його результатами, у лютому 1994 року були відібрані два пріоритетні учасники.

Концесійний контракт на 35 років був підписаний із переможцем конкурсу – спеціальною цільовою компанією, створеною франко-австрійсько-угорським консорціумом – Alfold Koncesszios Autopalya Rt. (АКА). Основними акціонерами “АКА” є генеральні підрядники – фірми “Bouygues S.A.” і “Bau Holding AG”. Остаточне вирішення фінансових питань було відкладене до грудня 1995 року, бо банки-позичальники поставили вимогу проведення нового дослідження щодо автомобільного трафіку на автомагістралі. Послуги з експлуатації та технічного обслуговування системи стягнення плати забезпечувала компанія “Magyar Intertoll Rt” із 100% іноземним капіталом, яка належала відомому південноафриканському оператору платних автодоріг “Intertoll”. Концесія була надана згідно із Законом Угорщини «Про концесію» XVI/1991.

### ***Управління проектом***

У випадку, якщо доходи “АКА” з будь-яких причин виявляться нижчими від узгодженого базового рівня, уряд Угорщини зобов’язався протягом перших шести з половиною років комерційної експлуатації автомагістралі (тобто до 2006 року) сплачувати “АКА” компенсацію у формі субординованої позики, яка підлягає поверненню після завершення розрахунків за позиками з основними позичальниками. Загальна сума компенсаційної системи становить 9 млрд HUF у цінах 1993 року (приблизно 50 млн євро).

Згідно з Концесійною угодою, уряд робить внесок у формі безоплатного надання: попереднього плану проекту, дозволу на будівництво і екологічних дозволів, землі та наявних доріг і магістралей, а також вживає необхідні заходи щодо обмеження трафіку на паралельних маршрутах. У обмін на зазначене вище уряд країни отримуватиме частку прибутку, котра, згідно із розрахунками, становитиме близько третини прогнозованого потоку дивідендів для узгодженого базового рівня.

### ***Оцінювання результатів проекту***

Автомагістраль М5 продовжує функціонувати в режимі життєздатного ДПП. Уряд Угорщини протягом перших дев’яти років комерційної експлуатації магістралі забезпечував обумовлену умовну допомогу на випадок, якщо рівень доходів буде нижчим від запланованого. Обсяги трафіку виявилися суттєво нижчими від прогнозованих рівнів, однак концесійна компанія

зуміла уникнути дефолту з допомогою умовних виплат урядової підтримки і реструктуризації своїх запозичень на тривалий термін.

Будівельні роботи були завершені згідно з графіком і на деяких ділянках – навіть з випередженням графіка та в межах бюджету. У 1997 році, у перший рік експлуатації дороги, середній денний обсяг трафіку становив 7700 одиниць транспорту, що було суттєво нижче від прогнозованого рівня, і “АКА” була змушена, за домовленістю з урядом, скористатися позиковою лінією “stand-by” (фондом, передбаченим на випадок дефіциту коштів/ недостатності надходжень). Після впровадження “АКА” активної маркетингової кампанії та застосування урядом системи заходів з обмеження трафіку за паралельними маршрутами, необхідність використання позикового фонду допомоги у 1998 році та в подальші роки суттєво зменшилася. Наявність механізму підтримки на випадок недостатності надходжень забезпечила “АКА” мережу критичної безпеки, без якої компанії довелося б оголосити банкрутство, так само, як це сталося з проектами М1-М15, які не могли розрахуватися зі своїми борговими зобов’язаннями.

У результаті запровадження плати за проїзд по наявних автотрасах, якими активно користувалися водії місцевих і міжнародних великотоннажних вантажівок, значна частина трафіку в межах означеного коридору (50% і більше у перший рік експлуатації дороги М5) переорієнтувалася на шосе №50 – безоплатне шосе, прокладене паралельно магістралі М5. Обсяги трафіку по шосе №50 зросли на 30% у порівнянні з рівнями, що спостерігалися до відкриття магістралі М5. В основному, на шосе № 50 переорієнтувалися місцеві мешканці і транскордонні вантажні автоперевізники, зокрема з України та Туреччини. Підвищення рівнів шуму й погіршення екологічного стану та безпеки викликали протести з боку місцевих мешканців. Як наслідок, після проведення переговорів за участі Міністерства транспорту, “АКА” та кредиторів “АКА”, а також представників відповідних муніципалітетів, було ухвалене рішення про впровадження заходів з обмеження трафіку по шосе № 50 і будівництво об’їзних доріг. “АКА” змогла успішно протистояти тиску щодо зменшення узгоджених рівнів оплати за проїзд по магістралі М5 (на відміну від компанії, яка координувала експлуатацію шосе М1), але їй довелося погодитися на впровадження програми суттєвіших знижок для постійних користувачів і місцевих мешканців. Деякі користувачі подали судові позови проти “АКА” стосовно рівнів оплати за проїзд, однак суди відмовили у розгляді скарг.

### ***Висновки з досвіду***

- Досвід експлуатації магістралі М5 вказує на те, яке значення мають правильний розподіл ризиків між державним і приватним секторами і які результати впровадження критичної вимоги щодо уникнення перенесення необмеженого ризику, пов’язаного зі змінами трафіку, виключно для інвесторів з приватного сектору та їх позикодавців. Цей висновок є особливо актуальним для транспортних коридорів, де немає попереднього досвіду експлуатації платних автошляхів.

- Досвід перших років експлуатації магістралі М5 виразно демонструє труднощі, які бувають навіть у найдосвідченіших фахівців з прогнозування трафіку при складанні прогнозів ставлення водіїв у транспортному коридорі до запровадження плати за проїзд в умовах відсутності попереднього досвіду експлуатації платних автошляхів.
- Враховуючи неминучу невизначеність прогнозів трафіку в подібних ситуаціях, заходи з урядової підтримки, зокрема відкриття кредитної лінії у випадку нестачі надходжень, мали критичне значення для забезпечення фінансового існування та життєздатності проекту й уникнення додаткової плати за ризик, чого в іншому випадку вимагали б позичальники й інвестори.
- Наявність досвідчених технічних, дорожніх, фінансових і юридичних консультантів з боку уряду та приватного сектору мала важливе значення для забезпечення задовільного розподілу ризиків і створення адекватного механізму підтримки доходу.
- Навіть не враховуючи поліпшення загальної економічної ситуації в Угорщині рівень доходності для інвесторів можна було б суттєво підвищити, запровадивши рефінансування первинних запозичень після того, як будівельні ризики зникли і позичальникам стали відомі фінансові результати кількох перших років експлуатації.

**Цей приклад ілюструє успішне застосування механізму ДПП, враховуючи внески капіталу у не грошовій формі, положення щодо забезпечення підтримки у випадку недостатності доходів і розподіл прибутку від будівництва платної автомагістралі, яка успішно функціонує, незважаючи на нижчий від очікуваного рівень доходів у перші роки її експлуатації. Крім того, цей приклад підкреслює важливу роль міжнародних фінансових інституцій у забезпеченні фінансування в період обмеженої ліквідності комерційних ринків для нерезидентних, довготривалих позик для угорських позичальників, а також непередбачуваний характер реакції споживачів на впровадження плати за проїзд і значення прагматичної і випереджальної реакції учасників проекту на протести громадськості.**

**Додаток 7.****Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств  
«Платне шосе М1-М15, Угорщина»*****Вступ***

*Ситуаційне дослідження/країна:*

Платне шосе М1-М15, Угорщина

*Причини/цілі створення ДПП:*

Будівництво й експлуатація двох високопріоритетних ділянок автомобільних доріг, які входять до складу транс'європейської дорожньої мережі

*Учасники ДПП:*

Компанія “ELMKA Rt.”, Міністерство транспорту Угорщини, ЄБРР та інші кредитори

*Фінансова структура:*

Позики приватних і місцевих банків; кредитори гарантують повне повернення позик на 14-й рік

*Підтримка ЄС:*

Підтримка ЄБРР

*Форма ДПП:*

Концесія

*Розподіл ризику:*

Більшість ризиків бере на себе приватний партнер

*Інституційна структура / структура управління:*

Урядова підтримка

*Визначення тарифів:*

Учасники концесії мають право самостійно встановлювати первинні тарифи (розмір плати за проїзд)

*Сильні сторони:*

Спроби забезпечити приватному сектору стимули для проектування, будівництва і експлуатації автомагістралі

*Слабкі сторони:*

Завищені прогнози щодо очікуваного трафіку та неадекватні критерії вибору під час проведення конкурсу

### **Загальні відомості**

Оскільки рівень державного боргу не дозволяв забезпечити державне фінансування, було визнано за доцільне застосувати для забезпечення будівництва 57-кілометрової ділянки нової автомагістралі інструмент ДПП. Крім того, вважалося, що підхід на основі ДПП дасть змогу швидше впровадити проект, а також раніше розрахуватися з боргами проекту, ніж у випадку застосування стандартної схеми державних закупівель і державного фінансування. До того ж термін повернення боргу можна було зробити довшим, ніж у випадку, якби уряд Угорщини виступав від власного імені як головний позичальник або як гарант спеціальної цільової компанії.

Проект передбачав проектування, фінансування, будівництво, експлуатацію і передачу державі (через 35 років після набуття чинності Угоди про концесію) 43 кілометрової ділянки автомагістралі від міста Дьор (міста зі статусом округу) до кордону з Австрією (М1) і 14 кілометрової ділянки шосе, яка з'єднує магістраль М1 з Братиславським шосе (М15). Проект передбачав застосування напіввідкритої системи стягнення плати з одним головним пунктом стягнення плати і п'ятьма станціями стягнення плати на трьох перехрестях.

Паралельна безоплатна сільська дорога залишалася без змін. Обсяг трафіку в обхід платної магістралі був прогнозований на рівні 25 000 СРДТ (середньорічного денного трафіку), тобто 70% міжнародного і 60% комерційного трафіку. Увесь ризик, пов'язаний з трафіком (його обсягом і надходженнями), було перекладено на приватний сектор без вжиття спеціальних заходів.

На відміну від схем, що застосовувалися для інших автомобільних доріг, у цьому проекті не було передбачено ніякої іншої підтримки з боку держави, окрім первинного планування і придбання ділянок для будівництва, вартість яких передбачалося компенсувати у формі розподілу прибутку. Учасники концесії мали право на власний розсуд встановлювати тарифи (плату за проїзд) на рівні, який забезпечив би їм максимальний прибуток, а згодом індексувати їх з урахуванням інфляції й індексу споживчих цін і коригувати залежно від зміни обмінних курсів іноземних валют до угорського форинта. Економічною основою проекту була в основному економія часу користувачів (повна тривалість проїзду по магістралі оцінювалася у 20 хвилин). Суттєвих будівельних ризиків (через особливості ґрунту і геології) не передбачалося, бо рельєф на ділянці будівництва рівнинний і жодних суттєвих інженерних споруд будувати не планувалося.

### **Форма ДПП**

Основними сторонами партнерства були Бюро концесій на будівництво автодоріг, створене в 1991 році Міністерством транспорту при Директораті автошляхів, і "ELMKA, Rt.", компанія приватного сектору, до складу якої увійшли міжнародні будівельні компанії та фірма-оператор платних автодоріг. Приватна сторона забезпечувала 19% від загальної суми фінансування у формі капіталу та коштів акціонерів. Крім того, позикодавці забезпечи-

ли 329 млн євро, організованих спільно банком “Banque Nationale de Paris” (BNP) і Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) і наданих синдикатом у складі 11 комерційних банків. Термін погашення позики становив 14 років. На той час це був найдовший термін погашення за позику, наданою угорському державному чи приватному позичальнику. Крім того, було забезпечено фінансування в угорських форинтах на суму 12 млрд. форинтів, організоване й забезпечене ЄБРР і угорськими комерційними банками і страховими компаніями, яке в сумі становило 81% загального фінансування.

### ***Вибір партнера***

Державне Бюро концесій на будівництво автодоріг забезпечило проект і дозвіл на будівництво ще перед початком тендерного процесу. Крім того, держава викупила відповідну ділянку землі й оплатила її. Дво-етапний конкурсний процес був ініційований у 1992 році (згідно із Законом Угорщини «Про концесії» (№XVI), прийнятим у 1991 році). У серпні 1992 року було відібрано до участі в конкурсі чотири консорціуми. У січні 1993 року від двох консорціумів – переможців першого туру – були отримані найкращі й остаточні пропозиції. У квітні 1993 року з одним з них був підписаний Концесійний контракт, який набув чинності у січні 1994 року. Основним критерієм оцінки тендерних пропозицій був рівень тарифів, визначений концесіонером за умови дотримання технічних, комерційних і фінансових критеріїв, визначених у тендерній документації. Тривалість будівництва була визначена у два роки, і у січні 1996 року магістраль М1 була здана в експлуатацію.

### ***Управління проектом***

Обсяги трафіку в перший повний рік комерційної експлуатації склали 6350 СРДТ, або 46% від первинних оцінок; при цьому загальні доходи “ЕЛМКА” виявилися на 50% нижчими від прогнозованих рівнів. Цей результат відбивав значний перерозподіл трафіку багатьох комерційних транспортних засобів на безоплатні альтернативні маршрути. Крім того, зменшення загальних обсягів руху легкових автомобілів значною мірою пояснювалося відкриттям в Угорщині низки великих торговельних центрів, що зменшило необхідність у транскордонних поїздках. Крім того, оскільки залагодження митних і прикордонних формальностей для деяких категорій користувачів тривало від 8 до 10 годин і довше, економія часу, яка була однією з головних економічних підстав проекту, втратила свою цінність.

У 1996 році проти “ЕЛМКА” було подано низку судових позовів, зокрема з боку Автомобільного клубу Угорщини, у яких заперечувалася справедливність рівнів оплати за проїзд. Згідно з рішенням суду, вартість проїзду не відповідає рівневі пропонованих послуг. Як наслідок, основні кредитори призупинили виплату позик для проекту М 15 і будівельні роботи теж довелося призупинити. У 1998 році “ЕЛМКА” відчувала гострий дефіцит грошових надходжень і була змушена оголосити дефолт за своїми позиковими зобов'язаннями.



Після парламентських виборів і формування нового уряду у 1999 році концесію було передано спеціальній цільовій державній компанії, а з січня 2003 року – боргові зобов'язання взяла на себе держава. Наявні борги були реструктуризовані; при цьому термін їх погашення був збільшений до 20 років, зменшено ставку за кредитами і зменшено (частково списано) суму вчасно несплаченого боргу, підтвердженого державними гарантіями.

### ***Оцінювання результатів проекту***

Бюро концесій для будівництва автошляхів ініціювало низку інших конкурсів для будівництва автомобільних шляхів в Угорщині, зокрема шосе М5, М3 і М7. Дослідження здійсненності показали, що застосоване у проекті М1 – М15 рішення щодо виключно приватного фінансування є нездійсненним і вимагає додаткового впровадження механізмів підтримки обсягів трафіку або компенсації дефіциту надходжень. У 1995 році тендерна процедура із залучення приватного сектору до спорудження автомагістралі М3 була призупинена, а право реалізації проекту передано спеціальній цільовій державній компанії. Фінансування цього проекту здійснювалося за рахунок прямих внесків держави і позик, взятих під державні гарантії. На перших етапах 50% видатків проекту фінансувалися за рахунок позик Європейського інвестиційного банку, але згодом виплата цієї позики була призупинена.

### ***Висновки з досвіду***

- Незалежно від високої економічної та політичної пріоритетності проекту, життєздатність ДПП була підірвана глибинними економічними причинами, що на практиці призвело до скорочення обсягів трафіку порівняно з оптимістичними прогнозами, складеними на етапі проведення переговорів і складання планів фінансування концесії.
- Загалом складання прогнозів трафіку є складним завданням (досить порівняти прогнози щодо кількості пасажирів швидкісної залізничної лінії “Eurostar” (Лондон – Париж) і прогноз доходів від експлуатації Євротунелю із реальними показниками), особливо у випадку, якщо для користувачів лишаються доступними альтернативні види транспорту або транспортні коридори.
- Надмірний оптимізм щодо прогнозів трафіку доповнювався негативним впливом неадекватних тендерних критеріїв, у яких наголошувалося на найнижчих можливих тарифах і передбачалося перекладання усіх ризиків на інвестора із приватного сектору.
- Проект М1 – М15 став уособленням небезпек, які чекають на учасників проекту у випадку, якщо ризик зменшення трафіку у проектах, які передбачають будівництво тих чи інших елементів інфраструктури «з нуля» перекладається виключно на учасників із приватного сектору без вживання заходів із його ослаблення або надання, у разі потреби, державної підтримки.

- Існує широкий спектр різних комерційних систем (плата за доступ, тіньове мито тощо), які дають змогу залучати ДПП до здійснення інвестицій у автомобільні дороги й автомагістралі.
- Банкрутство концесії, наданої приватному секторові, може призвести до ренаціоналізації.

**Цей приклад вказує на труднощі, які можуть виникнути у разі перенесення необмеженого ризику, пов'язаного із змінами трафіку і дефіцитом надходжень, виключно на концесіонерів із приватного сектору, навіть незважаючи на той факт, що проект М1 – М15 передбачав будівництво двох високо-пріоритетних ділянок автомобільних шляхів, які були складовими транс'європейської мережі автомобільних шляхів. Він також підкреслює ризики, які можуть бути у ДПП за відсутності повної політичної підтримки інвестицій приватного сектору і впровадження плати за проїзд по автошляхах.**

**Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств  
«Газовий завод «Обуда», Угорщина»**

***Вступ***

*Ситуаційне дослідження/країна:*

Газовий завод «Обуда», Угорщина

*Причини/ цілі створення ДПП:*

Економічне відродження – відновлення природного середовища – захист промислової спадщини – відродження «Металургійного поясу»

*Учасники ДПП:*

Місто Будапешт і муніципальний округ III, Міністерство культури (партнери з державного сектору)/ “Graphisoft Ltd.” і “Movie Alliance Gas Company” (приватні забудовники)

*Підтримка ЄС:*

Немає

*Форма ДПП:*

ДПП було створене у квітні 2006 року у формі формальної Закритої компанії з розвитку та відродження Будапешту (ЗКРВ – Будапешт), у якій 80% власності належить місту і 20% – приватному інвесторові

*Розподіл ризику:*

Ризик розподіляється між партнерами

*Визначення тарифів:*

Муніципалітет Будапешта

*Сильні сторони:*

Проект дає змогу відродити один із районів Будапешта шляхом забудови у пілотному режимі території газового заводу «Обуда» у колишній промисловій зоні зі збереженням якості довкілля і культурних цінностей. Для забезпечення доступу до відродженого району передбачається спорудження нової кільцевої дороги та моста «Аквінкум»

*Слабкі сторони:*

Відсутність державних субсидій, бюрократизація державного сектору

### **Загальні відомості**

Цільовою територією є північно-будський металургійний пояс, який, згідно із планами, протягом наступного десятиліття має стати однією з найважливіших зон забудови у столиці Угорщини. Значною потенційною перевагою цього району є доступність значних незабудованих площ і відкритих ділянок, а також значна частка державних земель, що створює великі можливості для забудови території старого газового заводу у районі Мокшарос, що є частиною прибережної зони Ромаї Суднобудівного острова, яка визначатиме загальний вигляд цієї території до 2013 року; при цьому базовими інфраструктурними елементами, які підтримуватимуть будівництво, мають стати кільцева дорога Корвасут, міст «Аквінкум» і проєктована регіональна швидкісна залізнична лінія «Північ – Південь». Ця територія, яка зараз практично не використовується, протягом наступних 8 – 10 років має стати одним із найбільш динамічно забудовуваних регіонів Будапешта з усім прирідним таким регіонам динамізмом, розмаїттям і привабливістю.

Газовий завод «Обуда» був збудований у 1913 році одночасно із двома житловими районами. До Другої світової війни – це був один із найсучасніших газових заводів у Центральній Європі. На сьогодні майно заводу належить місту Будапешт. Газова компанія, яка його експлуатувала впродовж 90 років, у грудні 2004 року припинила своє існування. За час, що минув, деякі будівлі були зруйновані, однак заводські корпуси і вежі, які є найважливішими будівлями індустріальної спадщини, збереглися, і у 2004 році були внесені до списку будівель, що підлягають охороні. Особливістю цього району Будапешта є те, що він містить, окрім промислових, ще й житлові квартали, збудовані разом із заводом (так званий район «міста – саду»), один для робітників, другий – для керівництва й інженерів. Неподальок від території заводу одна з провідних компаній з виробництва програмного забезпечення, “Graphisoft” з 1997 року почала збудувати дослідницький центр високих технологій. У 2005 році угорський уряд затвердив концепцію забудови, згідно з якою ця територія має стати Музейним районом.

### **Форма ДПП**

ДПП було створене у квітні 2006 року як формальна закрита компанія з розвитку та відродження Будапешту (ЗКРВ – Будапешт), у якій 80% власності належить місту і 20% – приватному інвестору. Інші учасники процесу відродження, їх функції та повноваження розглянуті далі:

- Миська влада Будапешта залишається головною інстанцією з ухвалення рішень, натомість «ЗКРВ – Будапешт» виконує функції керівника проєкту і лідера.
- Місто й уряд Угорщини фінансують будівництво необхідної інфраструктурної мережі (дороги і мосту).
- Відповідальність за знезараження будівельного майданчика несе Газова компанія.
-

- Відповідальність за захист і відповідне використання будівель, внесених до списку об'єктів, що охороняються, несе власник і орган, який затверджує пропозиції власника, а саме – Департамент національної спадщини.
- Відповідальність за облаштування прибережної зони (як складової високо-пріоритетного зеленого поясу) і мережі велосипедних доріжок несе «ЗКРВ – Будапешт».
- Органом, який відповідає за затвердження місцевих планів розвитку і видання розпоряджень і дозволів на будівництво, є муніципальний округ III (у випадку будівель, внесених до списку об'єктів, що охороняються, дозволи на будівництво видає Департамент національної спадщини).
- Уряд підтримує реалізацію проекту через свою «Музейну програму».

Стимулом для приватного сектору є прагнення стати власником землі у достатньо привабливій частині міста, тому представники цього сектору не беруть участі у витратах на знезараження території і будівництво інфраструктури.

### ***Вибір партнера***

Державно-приватне партнерство було створене у квітні 2006 року як формальна закрита компанія з розвитку та відродження Будапешту (ЗКРВ – Будапешт). «ЗКРВ – Будапешт» відповідає за стратегію будівництва, відродження та фінансування на території газового заводу «Обуда», а наразі забезпечує створення і впровадження тимчасової схеми для реалізації процесу відродження.

До ресурсів компанії входить статутний капітал (1,5 млн євро) та увесь дохід, отриманий від використання і забудови виділеної ділянки. Невеликий обсяг статутного капіталу спонукає компанію до впровадження творчих рішень із забезпечення тимчасового фінансування.

### ***Управління проектом***

Головну роль у партнерстві відіграє міська влада Будапешта, як власник майна, й органи влади базового рівня. Міська влада Будапешта є головним ініціатором проекту. Муніципальний район III є органом місцевої влади, який затверджує місцеві плани і видає дозволи на будівництво. Міністерство культури підтримує проект фінансовими засобами. Компанія “Graphisoft Ltd.” є власником південної частини ділянки і відповідає за створення високоякісного інфопарку. Компанія планує взяти участь у другому етапі забудови і відкрити в центрі нового району невеликий конференц-комплекс. Компанія “Movie Alliance” – це партнерство кількох компаній у галузі кіновиробництва, яке втратило свою власність на сусідньому Суднобудівному острові і шукає нового місця для будівництва своїх споруд у навколишніх районах.

### *Основні етапи проекту:*

- підготовка детальної концепції будівництва;
- екскаваційні роботи і знезараження території;
- тимчасове використання і постійне будівництво;
- будівництво основних елементів з'єднувальної інфраструктури (кільцева дорога Корвасут і міст «Аквінкум»).

### *Результати першого і другого рівнів:*

- територія, яка зараз практично не використовується, протягом наступних 8 – 10 років має стати одним із регіонів Будапешта, що швидко забудовується, з притаманним таким регіонам динамізмом, розмаїттям і привабливістю;
- це перший проект комплексної забудови «металургійного пояса», який слугуватиме моделлю для майбутніх проектів;
- економічне відродження району Північна Буда;
- відродження природної прибережної смуги.

### **Оцінювання результатів проекту**

Мета і завдання проекту передбачали такі досягнення:

- відродження одного із міських районів Будапешта;
- відродження одного із колишніх промислових районів Будапешта шляхом реалізації пілотного проекту, спрямованого на збереження якості довкілля і культурних цінностей;
- повернення місту ділянки прибережної зони Дунаю;
- забезпечення робочих місць для мешканців Північної Буди і сприяння досягненню стратегічної мети міста – розвитку індустрії знань;
- поліпшення доступності колишніх промислових зон шляхом будівництва нової кільцевої дороги і моста «Аквінкум».

### **Висновки з досвіду**

Проект забезпечив рішення, яке дало змогу тимчасово використовувати забруднену ділянку для культурних і рекреаційних потреб. Внаслідок проведення серії переговорів з експертами й управлінням охорони довкілля, було вироблено рішення стосовно відкритих територій і територій обмеженого доступу (проведення окремих заходів, ізоляція й оцінювання ризику, поетапне розширення відкритих площ).

*Особливості:* невеликий стартовий капітал і відсутність фінансування.

Повільний процес прийняття рішень у муніципалітеті через розпорощення відповідальності у зв'язку із забудовою даного району (Головний архітектор – програма розвитку; Департамент міського планування – місцевий план регулювання, Управління захисту довкілля – знезараження; Департамент охорони історичної спадщини – захист промислової спадщини; Департамент житлового будівництва – житло; Департамент управління власністю – власність) був однією з причин формування будівельної компанії, функція якої

полягала в управлінні процесом відродження з урахуванням головних цілей, визначених Радою муніципалітету.

**Цей приклад покликаний звернути увагу на особливості укладання угоди: формальний контракт, домовленість про співпрацю, неформальне порозуміння. В угорській практиці ДПП функціонують переважно у формі двосторонніх угод, закріплених контрактною формою. Приватний партнер фінансує частину будівництва інфраструктури, що належить до сфери відповідальності муніципалітету, якому бракує коштів на будівництво, а взамін одержує кращі умови для будівництва (зниження цін на нерухоме майно тощо), а у власність – збудоване майно.**

**Додаток 9.****Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств Приватизація мережі водопостачання і каналізації в Будапешті, Угорщина*****Вступ****Ситуаційне дослідження:*

Приватизація мережі водопостачання і каналізації в місті Будапешт (Угорщина)

*Причини/ цілі створення ДПП:*

Підвищення дієвості й ефективності надання суспільних послуг шляхом приватизації

*Учасники ДПП:*

Головна компанія з надання комунальних послуг, “Fővárosi Vízművek” (Будапештський водоканал) була передана у власність іноземному операторові.

*Підтримка ЄС:*

Немає

*Форма ДПП:*

Концесія

*Розподіл ризику:*

Муніципалітет має «золоту акцію», а приватні власники спільно володіють майном

*Інституційна структура / структура управління:*

Управління забезпечує Компанія за підтримки муніципалітету

*Визначення тарифів:*

Муніципалітет Будапешта

*Сильні сторони:*

Муніципалітет Будапешта має «золоту акцію», яку зберігатиме навіть у майбутньому після продажу більшості акцій компанії, у такий спосіб зберігаючи право узгоджувального підпису на рішеннях, які можуть суттєво вплинути на майбутнє компанії.



### *Слабкі сторони:*

На момент приватизації Будапештський водоканал мав пасивний баланс; згідно зі сподіваннями у найближчому майбутньому ця тенденція має бути змінена.

### *Загальні відомості*

Важливою особливістю процесу приватизації в Будапешті, окрім того, що муніципалітет зберіг за собою контрольний пакет акцій у всіх приватизованих компаніях, було те, що приватизація охоплювала також базові активи компанії з надання комунальних послуг (фізичну мережу). Слід також врахувати, що згідно із Законом «Про концесії», муніципалітет не має права приватизувати більше 49% операційних активів, а також той факт, що Будапешт є єдиним містом в Угорщині, де капітальні активи частково перебувають у приватній власності.

У такий спосіб єдність активів і операцій була збережена. Зареєстрована частка капіталу компаній містить базові громадські системи надання комунальних послуг. Винятком із цього принципу стануть нові інвестиції в систему каналізації, які фінансуватимуться з цільовою і проектною підтримкою, адже, згідно із чинними положеннями, подібні схеми підтримки передбачають стовідсоткову власність муніципалітету.

### *Форма ДПП*

Найбільший проект приватизації суспільних послуг в Угорщині було реалізовано в Будапешті (місті з населенням 2,5 млн осіб). Головна компанія з надання комунальних послуг “Fővárosi Vízművek” (Будапештський водоканал) у 1997 році була передана у власність іноземному операторові “Suez-Lyonnaise”. Спільне підприємство має менший пакет акцій з правом вето. Основний власник акцій, муніципалітет, може приймати важливі рішення лише за згоди інвесторів; зворотний принцип теж правильний. Термін контракту становить 25 років.

### *Вибір партнера*

Головна компанія з надання комунальних послуг “Fővárosi Vízművek” (Будапештський водоканал) була передана у власність іноземному операторові “Suez-Lyonnaise” у 1997 році, згідно з рішенням муніципальної асамблеї Будапешту без застосування конкурсного процесу.

### *Управління проектом*

Спільне підприємство має менший пакет акцій з правом вето. Муніципалітет Будапешта має «золоту акцію», яку зберігатиме навіть у майбутньому після продажу більшості акцій компанії, у такий спосіб зберігаючи право узгоджувального підпису на рішеннях, які можуть суттєво вплинути на майбутнє компанії.

### **Оцінювання результатів проекту**

До приватизації, система водопостачання мала пасивний баланс. Згідно зі сподіваннями, у найближчому майбутньому ця тенденція буде змінена. Як наслідок, інвестор був не зацікавлений у придбанні контрольного пакета і шукав іншого способу отримання прибутків від діяльності компанії. Щоб задовольнити цю потребу, було вироблено схему передання інвесторові 25% плюс один голос і права експлуатації, що давало змогу відкрити шлях до раціоналізації роботи підприємства і передати інвесторові функцію повсякденного управління компанією. Компанії “RWE Aqua GmbH” і “Lyonnaise des Eaux” запропонували ціну HUF 14 650 млн (155 млн євро). При виборі партнера вирішальним чинником була ціна купівлі, тому контракт було підписано зі спільним підприємством “RWE Aqua GmbH/ Lyonnaise des Eaux”. Цей контракт частково є концесією на користь змішаної компанії, у якій міська рада має більшість акцій, а частково – контрактом на управління, за яке міжнародна компанія “Suez-Lyonnaise” отримує плату.

Спочатку справи йшли не надто успішно. У грудні 1998 року Міклош Салка, віце-президент будапештського комітету зі збереження муніципального майна, назвав приватизацію системи водопостачання і каналізації «помилкою», а права на управління були визнані терміном на 25 років. Коментуючи пропонуване підвищення тарифів, він додав: *«На жаль, сьогодні стало зрозуміло, що ці потужні іноземні компанії не хочуть інвестувати свій власний капітал. Загалом вони викачують із нашої країни максимальну кількість грошей за свої управлінські послуги»*.

До липня 1999 року будапештська система водопостачання і каналізації працювала без затвердженого бізнес-плану. Запропонований бізнес-план був відхилений Радою муніципалітету, яка відмовилася схвалити запропонований рівень плати за управління компанією. У 1998 році, тоді як *«поточні збитки компанії склали 1,6 млрд. форинтів при чистому обсязі продажу послуг 13,8 млрд. форинтів, виплати менеджерам становили 250 млн. форинтів. Відхилений бізнес-план передбачав 2,7 млрд. форинтів чистих збитків на цей рік, а також зменшення обсягів продажу послуг на 1999 рік на 5%»*.

Після 1999 року ситуація почала поліпшуватися. Ефективність роботи компанії, а також якість води і послуг для клієнтів підвищилися. За даними опитування споживачів, проведеного водопровідною компанією, 100% клієнтів задоволені якістю основних послуг, і 60% – задоволені якістю додаткових послуг, що їх надає компанія.

### **Висновки з досвіду**

В Угорщині можна зустріти різні моделі власності в системі надання послуг у тій самій країні й тій самій галузі, а саме – у секторі водопостачання і каналізації. Ситуаційний приклад у Будапешті свідчить про те, який вплив на реалізацію проекту може справити прагнення міської влади отримати максимальну ціну за свої підприємства.

**Ситуаційне дослідження з досвіду державно-приватних партнерств  
«Оренда об'єктів водного господарства, Одеса, Україна»**

***Вступ***

*Ситуаційне дослідження/країна:*

Оренда об'єктів водного господарства, Одеса, Україна

*Причини/цілі створення ДПП:*

Реорганізація системи надання комунальних послуг і прагнення співробітників оптимізувати методи надання послуг і підвищити їх ефективність

*Учасники ДПП:*

Комунальне підприємство, що належить до обласної власності, трудовий колектив підприємства (з 1995 року – акціонерне товариство «Одесаводоканал»)

*Фінансова структура:*

Плата за послуги від населення

*Форма ДПП:*

Контракт на надання послуг

*Розподіл ризиків:*

Більшість ризиків взяв на себе приватний партнер

*Сильні сторони:*

Якісне надання послуг населенню без використання державних інвестицій

*Слабкі сторони:*

Невизначеність юридичного статусу приватного партнера і його відносин з міською владою Одеси

***Загальні відомості***

Протягом 80-х рр. ХХ ст. за послуги водопостачання і водовідведення в Одесі відповідало обласне управління комунального господарства. У 1990 році було створено комунальне підприємство. У тому ж році його персонал самоорганізувався й уклав договір з підприємством про оренду інфраструктури і надання послуг населенню. Відносини оренди відповідали прагненню персоналу до більшої самостійності в управлінні підприємством і наданні послуг.

### **Форма ДПП**

Упродовж 90-х рр. ХХ ст. відносини оренди між обласною владою і приватним партнером послідовно пройшли кілька стадій формалізації. Спочатку не було ні організації, яка власне орендувала об'єкти, ні контракту. У 1991 році працівники сформували «раду орендарів» і вибрали голову, який підписав контракт оренди з обласною адміністрацією. У 1992 році орендарі об'єдналися у трудовий колектив і були офіційно зареєстровані як організація орендарів. У 1995 році – у відповідь на вимоги національного законодавства – трудовий колектив трансформувався в акціонерне товариство, «Одесаводоканал».

### **Управління проектом**

Орендар (трудовий колектив, а потім акціонерне товариство) відповідав за експлуатацію і технічне обслуговування водопровідної та каналізаційної мереж, а також за здійснення необхідних капіталовкладень з 1990 по 2000 роки. За право експлуатації мереж орендар сплачував обласному управлінню символічну винагороду. Орендар розраховував тарифи на послуги на основі витрат і очікуваних прибутків, а обласне управління розглядало і затверджувало тарифи. Виставленням рахунків і збиранням платежів також займався орендар.

У 2000 році відповідальність за надання комунальних послуг в Одесі була передана міській раді. Місто не виявило прихильності до оренди майна приватним підприємством і розірвало контракт з Одесаводоканалом.

### **Результати проекту**

Протягом періоду дії договору оренди приватне акціонерне товариство «Одесаводоканал» використовувало свої кошти для фінансування таких заходів:

- будівництво об'єктів водопостачання та водовідведення – загалом 20,5 млн. грн.;
- капіталовкладення в об'єкти незавершеного будівництва – до 23 млн. грн.;
- встановлення лічильників води у 28% багатоквартирних будинків міста, у яких проживає 60% споживачів;
- придбання основних фондів на загальну суму 5,6 млн. грн.

У той же час власники підприємства (працівники) отримували дивіденди, хоча й незначні.

### **Висновки з досвіду**

Це дослідження демонструє, що приватне підприємство комунальних послуг може бути фінансово життєздатним і не тільки сплачувати експлуатаційні витрати, але й значною мірою оновлювати основні фонди та виплачувати дивіденди.

Споживачі були більше задоволені послугами, що їх надавало приватне підприємство, порівняно з нинішнім комунальним підприємством у муніципальній власності: після заміни надавача послуг у 2000 році кількість скарг від споживачів збільшилася.

## **Проект Закону Республіки Польщі «Про публічно-приватне партнерство»<sup>45</sup> (окремі статті)**

### ***Розділ 1. Загальні положення***

Ст. 1.1. Закон регулює принципи співпраці публічного суб'єкта і приватного партнера у рамках публічно-приватного партнерства, принципи і порядок вибору приватного партнера й укладення і зміни договорів про публічно-приватне партнерство.

Ст. 1.2. Публічно-приватне партнерство, у розумінні закону, – це заснована на договорі про публічно-приватне партнерство (далі – «договір»), спрямована на реалізацію публічного завдання співпраця публічного суб'єкта і приватного партнера, у рамках якої приватний партнер за певну винагороду сплачує повністю чи частково витрати з реалізації заходу, передбаченого цим договором, або домовляється про їх слачення іншими суб'єктами. У рамках публічно-приватного партнерства відбувається поділ ризику, пов'язаного з виконанням заходу, між публічним суб'єктом і приватним партнером.

Ст. 1.3. Поняття, вживані у законі, характеризуються такими визначеннями:

Публічне завдання – це завдання держави чи одиниці територіального самоврядування й обов'язки інших суб'єктів перед населенням, враховуючи публічні послуги, а також завдання, пов'язані з безпекою, обороною і відродженням територій після їх військового використання.

Публічні послуги – це загальнодоступні, повністю чи частково фінансовані з публічних коштів послуги, які надаються населенню тільки у рамках виконання публічних завдань, а також завдань суспільно корисного характеру, згаданих у ст. 1 п. 2 закону від 20 грудня 1996 р. про комунальне господарство (Вісник законів за 1997 р. №9, п. 43 з наст. змінами<sup>46</sup>).

Публічне благо – це економічно виправдане, ефективне виконання публічних завдань, яке забезпечує якнайкращу якість і доступність виконання публічних завдань.

Одиниці сектору публічних фінансів – суб'єкти, які утворюють сектор публічних фінансів у розумінні ст. 4 закону від 30 червня 2005 р. про публічні фінанси (Вісник законів №249, п. 2104 з наст. змінами<sup>47</sup>).

---

<sup>45</sup> Цей закон вносить зміни до інших законів: Закону від 21 березня 1985 р. про публічні дороги, Закону від 26 липня 1991 р. про податок на доходи фізичних осіб, Закону від 30 серпня 1991 р. про заклади охорони здоров'я, Закону від 19 жовтня 1991 р. про господарювання сільськогосподарською нерухомістю Державної Скарбниці, Закону від 15 лютого 1992 р. про податок на доходи юридичних осіб.

<sup>46</sup> Зміни до згаданого закону були опубліковані у Віснику законів за 1997 р. №106, п.679, №121, п.770, за 1998 р. №106, п.668, за 2002 р. №113, п.984 та за 2003 р. №96, п.874 і №199, п. 1937.

<sup>47</sup> Зміни до згаданого закону були опубліковані у Віснику законів за 2005р. №169, п. 1420, за 2006 р. №45, п.319, №104, п.708, №170, п.1217 і 1218, №187, п.1381 і №249,

Інвестиція – це будівництво, монтаж чи покращення основних засобів, згаданих у ст. 3 п. 1 підпункт 15 закону від 29 вересня 1994 р. про бухгалтерський облік (Вісник законів, 2002 р. № 76, п. 694 з наст. змінами<sup>48</sup>).

Ремонт – це ремонт у розумінні ст. 3 п. 8 закону від 7 липня 1994 р. – Будівельне право (Вісник законів, 2006 р. № 156 п. 1118).

Модернізація – це стійке осучаснення основного фонду, яке збільшує його експлуатаційну вартість, у розумінні ст. 3 п.1 підпункт 15 закону від 29 вересня 1994 р. про бухгалтерський облік.

Складова частина майна – це основні фонди, що існують, і основні фонди, що будуються, у розумінні закону від 29 вересня 1994 р. про бухгалтерський облік, а також підприємство у розумінні ст. 551 закону від 23 квітня 1964 р. – Цивільний кодекс (Вісник законів №16 п. 93 з наст. змінами<sup>49</sup>) чи його організаційна частина, а також нематеріальні та юридичні цінності у розумінні закону від 29 вересня 1994 р. про бухгалтерський облік.

Капіталовкладення – це фінансові витрати, які вкладають публічний суб'єкт, приватний партнер чи інші особи на реалізацію заходу із власних коштів чи з отриманих на своє ім'я банківських кредитів чи позик або з коштів, отриманих за рахунок емісії цінних паперів, або коштів, отриманих із Європейського Союзу, безповоротних коштів, отриманих від інших держав, міжнародних організацій і установ, а також матеріальні вкладення, які здійснюються у формі передачі майнових складових і рухомих речей, які не зараховуються до основних фондів, з метою виконання договору, також вартість власної праці, що виконується з метою реалізації договору, і вартість праці найманих працівників, враховуючи внески на пенсійне страхування і страхування від нещасних випадків, медичне страхування, визначені нормами щодо системи соціального страхування.

Передача складових частин майна – це перенесення власності, передача земельної ділянки у довічний вжиток, в оренду чи в наймання, позика, передача в управління, передача у користування складових частин майна або

---

п.1832 та за 2007 р. №82, п.560, №88, п.587 і №115, п.791.

48 Зміни до єдиного тексту згаданого закону були опубліковані у Віснику законів за 2003р. №60, п.535, №124, п.1152, №139, п.1324 і №229, п.2276, за 2004р. №96, п.959, №145, п.1535, №146, п.1546 і №213, п.2155, за 2005 р. №10, п.66, №184, п.1539 і №267, п.2252 та за 2006р. №157, п.1119 і №208 п.1540.

49 Зміни до згаданого закону були опубліковані у Віснику законів за 1971р. №27, п.252, за 1976 р. №19, п.122, за 1982 р. №11, п.81, №19, п.147 і №30, п.210, за 1984 р. №45, п.242, за 1985 р. №22, п.99, за 1989 р. №3, п.11 і №33, п.175, за 1990р. №34, п.198, №55, п.321 і №79, п.464, за 1991р. №107, п.464 і №115, п.496, за 1993р. №17, п.78, за 1994 р. №27, п.96, №85, п.388 і №105 п.509, за 1995р. №83, п.417, за 1996 р. №114, п.542, №139, п.646, №149, п.703, за 1997 р. №43, п.272, №115, п.741, №117, п.751 і №157, п.1040, за 1998р. №106, п.668 і №117, п.758, за 1999р. №52, п.532, за 2000р. №22, п.271, №74, п.855 і 857, №88, п.983 і №114, п.1191, за 2001р. №11, п.91, №71, п.733, №130, п.1450 і №145, п.1638, за 2002р. №113, п.984 і №141, п.1176, за 2003р. №49, р.408, №60, п.535, №64, п.592 і №124, п.1151, за 2004 р. №91, п.870, №96, п.959, №162, п.1692, №172, п.1804 і №281, п.2783, за 2005р. №48, п.462, №157, п.1316 і №172, п.1438, за 2006р. №133, п.935 і №164, п.1166 та за 2007р. №80, п.538 і №82, п.557.

продаж чи передача у платне користування підприємства однією зі сторін іншої сторони, з метою реалізації цього договору.

Ст. 1.4. У разі передачі публічним суб'єктом приватному партнеру, з метою реалізації договору підприємства, у розумінні ст. 551 закону від 23 квітня 1964 р. – Цивільний кодекс, чи його організаційного підрозділу, до справ щодо продажу чи передачі підприємства у платне користування, врегульованих законом від 30 серпня 1996 р. про комерціалізацію і приватизацію (Вісник законів, 2002 р. № 171 п. 1397 з наст. змінами<sup>50</sup>), застосовуються положення даного закону.

Ст. 2.1. До заходів, які можуть бути реалізовані у формі публічно-приватного партнерства, зараховуються, зокрема, ті, які служать виконанню публічних завдань:

- 1) Інвестиції, які приводять до появи майнових складових, за винятком основних фондів, які будуються, а також відбудова, надбудова, розбудова будівельних об'єктів і будівельних споруд, а також проектування інвестицій, якщо воно супроводжує ці інвестиції;
- 2) Наймання чи оренда нерухомості, яка є власністю публічного суб'єкта чи спільною власністю публічного суб'єкта і приватного партнера;
- 3) Ремонт і модернізація основних фондів, які є власністю публічного суб'єкта чи спільною власністю публічного суб'єкта і приватного партнера, наймання або оренда таких основних фондів;
- 4) Відновлювальні та реставраційні роботи на пам'ятках, у розумінні норм про охорону пам'яток, а також роботи щодо архівних матеріалів, у розумінні норм про національні архівні ресурси і архіви;
- 5) Надання публічних послуг чи створення благ, пов'язане з використанням приватним партнером складових частин майна, переданих йому сторонами договору, чи таких, що виникли у результаті реалізації заходу, у поєднанні з управлінням, сплатою витрат на експлуатацію й обов'язковою, з боку приватного партнера, сплатою витрат на покращення і ремонт цих складових;
- 6) Виконання завдань, які зараховані до програми відродження, і про які йдеться в окремих нормах, у поєднанні з повною чи частковою сплатою витрат на ці дії з боку приватного партнера;
- 7) Реалізація програм і наукових досліджень, освітніх чи культурних програм у поєднанні з обов'язковою повною чи частковою сплатою витрат приватним партнером – за умови, що більше половини винагороди приватного партнера буде походити не з публічного джерела;
- 8) Реалізація завдань у сфері благоустрою міста чи іншої території, що здійснюється на основі проекту, наданого публічним суб'єктом, чи у поєднанні з проектуванням цих дій приватним партнером – якщо винагорода

---

<sup>50</sup> Зміни до єдиного тексту згаданого закону були опубліковані у Віснику законів за 2002р. №240, п.2055, за 2003р. №60, п.535 і №90, п.844, за 2004р. №6, п.39, №116, п.1207, №123, п.1291 і №273, п.2703 і 2722, за 2005р. №167, п.1400, №169, п.1418, №178, п.1479 і №184, п.1539 та за 2006 р. №107, п.721 і №208, п.1532.

приватного партнера не буде сплатою грошової суми з боку публічного суб'єкта;

- 9) Обладнання складової частини майна необхідними для її функціонування елементами у поєднанні з експлуатацією, утриманням чи управлінням цією складовою частиною майна приватним партнером, протягом часу, що визначений у договорі.

Ст. 2.2. Договір може стосуватися двох чи більшої кількості заходів.

Ст. 3.1. Публічно-приватне партнерство може бути способом реалізації заходу, якщо це приносить користь для публічного блага.

Ст. 3.2. Користю для публічного блага є, зокрема: створення можливості виконання публічного завдання, яке без публічно-приватного партнерства не могло б бути виконане, підвищення стандарту надання послуг чи завдань, збільшення доступу до послуг, зменшення їх обтяжливості для оточення, а також перенесення ризику на приватного партнера.

Ст. 4.1. Приватним партнером може бути фізична, юридична особа чи організаційна одиниця, яка не має статусу юридичної особи, яка, відповідно, постійно проживає чи зареєстрована на території Польської Республіки, яку правові норми не зобов'язують виконувати публічні завдання, яка не належить до одиниць сектору публічних фінансів і не є державним підприємством або державним банком чи акціонерним товариством, де більшість належить Державній скарбниці, одиницям територіального самоврядування чи їх об'єднанням.

Ст. 4.2. Приватним партнером може бути також фізична чи юридична особа, яка, відповідно, проживає чи зареєстрована на території іншої держави.

Ст. 4.3. Публічним суб'єктом може бути одиниця сектору публічних фінансів, а також державне підприємство чи державний банк, створені з метою виконання публічних завдань, чи акціонерне товариство, де більшість належить Державній скарбниці, одиницям територіального самоврядування чи їх об'єднанням.

Ст. 5. Якщо більше, ніж один публічний суб'єкт, чи більше, ніж один приватний партнер, спільно збираються укласти договір, то як публічні суб'єкти, так і приватні партнери можуть укласти письмовий договір про співпрацю, за умови, що в ньому буде встановлено вповноваженого для представлення усіх партнерів чи суб'єктів договору у процедурі, яка передує укладенню договору, або для представлення у цій процедурі і для укладення договору від імені всіх суб'єктів або партнерів договору та на їх користь.

Ст. 6. 1. Якщо договір стосується виконання приватним партнером публічних послуг, цей договір не може звільнити приватного партнера від відповідальності за недотримання стандартів послуг, які надаються у рамках виконання цих завдань, і за недотримання принципів використання складових частин майна, які служать виконанню цих завдань чи послуг. Укладення договору не звільняє публічного суб'єкта від відповідальності за виконання публічного завдання, якого цей договір стосується.



Ст. 6. 2. Публічний партнер має право контролювати реалізацію заходу приватним партнером і може вимагати від нього здійснення обґрунтованих заходів з метою зниження витрат.

Ст. 6. 3. При укладенні договору винагорода приватного партнера оцінюється, із дотриманням п.5, на основі передбачуваних витрат цього партнера та передбачуваних витрат на надання публічних послуг, які має сплачувати приватний партнер, враховуючи витрати за кредитами. До цієї винагороди може також входити певний прибуток. Приватний партнер, який взяв на себе визначені у договорі обов'язки чи ризик, не може вимагати підвищення винагороди, якщо його реальна винагорода при реалізації договору зменшилася із дотриманням п. 8. Однак, якщо ця винагорода збільшиться, а приватний партнер належним чином виконує положення договору, то публічний партнер не може вимагати зменшення винагороди.

Ст. 6. 4. Винагородою приватного партнера може бути, зокрема:

- оплата грошової суми публічним партнером, при цьому винагороду приватного партнера може повністю складати сплата грошової суми за рахунок коштів публічного суб'єкта, якщо це передбачено окремими нормами;
- зростання вартості тієї частини нерухомості, яка становить власність приватного партнера, а якщо це обґрунтовано значним переважанням витрат приватного партнера, то також і сплата грошової суми, яка становить еквівалент частини зростання вартості тієї частини нерухомості, яка становить власність публічного суб'єкта;
- оплата публічним суб'єктом протягом визначеного у договорі періоду доплати для сплати частини витрат із надання публічних послуг приватним партнером;
- право приватного партнера на користування, отримання вигод чи іншої користі від заходу чи від майнових складових, які виникли у його рамках, чи від інших майнових складових;
- частка приватного партнера у ціні збуту майнових складових, які виникли у результаті заходу;

Доходи від продажу третім особам архітектурних і архітектурно-урбаністичних проектів, які виникли у рамках заходу, авторських майнових прав, споріднених прав, ліцензій, концесій і ноу-хау, доходи від патентів, прикладних і декоративних моделей та інші доходи, пов'язані з виникненням у рамках заходу культурних благ, інтелектуальних цінностей, винаходів.

Ст. 6. 5. До винагороди, згаданої в п. 3, не входить відшкодування витрат приватного партнера, якщо у результаті його витрат виникає складова частина майна, яка становить його власність під час дії договору і після його завершення.

Ст. 6. 6. Укладення між публічним суб'єктом і приватним партнером договору наймання, оренди, позики чи іншого договору про передачу нерухомості у користування у рамках винагороди, визначеної у договорі, відбувається без тендеру.

Ст. 6. 7. Відповідним прибутком, згаданим у п. 2, вважається середній рівень прибутку, який отримують суб'єкти, які ведуть таку саму чи подібну діяльність. Якщо діяльність таких суб'єктів не приносить прибутку, винагорода приватного партнера повинна принаймні сплатити вартість надання послуг і повернути витрати приватного партнера.

Ст. 6. 8. Якщо внаслідок обставин, за які сторони не несуть відповідальності, фактична винагорода приватного партнера суттєво зменшилася, що не дозволяє сплатити вартість діяльності і повернути затрачені кошти, він може вимагати зміни умов договору і підвищення винагороди.

Ст. 6. 9. Якщо винагородою приватного партнера є дохід або прибуток чи частина доходу або частина прибутку від господарської діяльності, яка ведеться на основі складових частин майна, які виникли у результаті реалізованого у рамках публічно-приватного партнерства заходу, або які є предметом договору, договір повинен встановлювати принципи, за якими буде визначатися ціна послуг, що надаються у рамках цієї господарської діяльності, з урахуванням того принципу, що після закінчення першого року діяльності ціна повинна бути встановлена на рівні доходів, які потрібно отримати, щоб сплатити собівартість цієї діяльності.

Ст. 6. 10. При визначенні доходів, про які йдеться в п. 9, враховуються, зокрема:

- 1) витрати, пов'язані з наданням послуг, затрачені в попередньому оборотному році, що визначаються на підставі даних бухгалтерського обліку, та плановані зміни цих витрат у наступному році;
- 2) заплановані інвестиційні витрати;
- 3) зміни економічних умов;
- 4) обсяг і умови надання послуг.

Ст. 7.1. Оцінюючи передбачуваний у наступних роках рівень зобов'язань, які впливають із договорів і які можуть призвести до зростання державного публічного боргу чи дефіциту сектору публічних фінансів, одиниця сектору публічних фінансів враховує передбачені у договорі номінальні суми витрат публічного суб'єкта та номінальні суми винагороди, які публічний суб'єкт має сплатити приватному партнеру у формі виплати грошової суми – у тому році, у якому, згідно з договором, вони повинні бути сплачені.

Ст. 7.2. Винагорода приватного партнера, яка сплачується йому не у формі грошової суми чи доплат, згаданих у ст. 6.4 підпункт 3, не становить ані зобов'язань публічного суб'єкта, ані публічних витрат, у розумінні положень закону від 30 червня 2005 р. Про публічні фінанси.

Ст. 7.3. Штраф за договором, відсотки та відшкодування, отримані однією зі сторін у зв'язку з невиконанням чи неналежним виконанням договору, чи пов'язані з розірванням договору або призупиненням виконання договору, становлять:

- 1) прибутки приватного партнера;
- 2) прибутки чи доходи публічного суб'єкта у тому році, коли вони були сплачені.

Ст. 7.4. Якщо необхідно припинити, тимчасово призупинити чи обмежити масштаби заходу, що реалізується у рамках договору, публічний суб'єкт зобов'язаний провести аналіз наслідків цих дій, враховуючи елементи, зазначені у ст. 11.2. Якщо цей аналіз визначає необхідність здійснення додаткових витрат з бюджету чи зростання зобов'язань, які мають стати витратами бюджету у наступні роки, публічний суб'єкт зобов'язаний врахувати ці витрати і зобов'язання у бюджетах, що затверджуватимуться у наступні роки.

Ст. 8. 1. Відповідний орган при прийнятті бюджету враховує:

- витрати на сплату зобов'язань, які впливають із договорів про публічно-приватне партнерство;
- наслідки відмови, періодичного призупинення чи обмеження масштабів заходу, що реалізується у рамках договорів про публічно-приватне партнерство;
- витрати на відшкодування, штрафні відсотки і відсотки для приватних партнерів, які вираховуються із договорів про публічно-приватне партнерство.

Ст. 8.2. Загальна сума, яка визначає максимальний обсяг фінансових зобов'язань органів урядової адміністрації у даному році за договорами про публічно-приватне партнерство, визначається бюджетним законом.

Ст. 9. Якщо фінансові кошти і складові частини майна, передані з метою реалізації договору про публічно-приватне партнерство, не використовуються згідно з призначенням, вони підлягають поверненню на засадах, визначених у договорі. Якщо невідповідно було використано фінансові кошти, стягуються також відсотки за договором, що нараховуються від дня передачі цих коштів.

## ***Розділ 2. Підготовка публічно-приватного партнерства***

Ст. 10. 1. Будь-хто зацікавлений реалізацією певного заходу у рамках публічно-приватного партнерства може звертатися до публічного суб'єкта з пропозицією реалізації заходу у цій формі.

Ст. 10.2. Публічний суб'єкт, оцінюючи обґрунтованість реалізації публічного заходу у формі публічно-приватного партнерства, надсилає запитання з метою з'ясування, чи зацікавлені приватні партнери реалізацією завдання у рамках публічно-приватного партнерства. Публічний суб'єкт одночасно із відправкою перших запитань до певних адресатів подає до загального відомства через публікацію оголошення у загально польській і місцевій пресі інформацію про те, що оцінює обґрунтованість реалізації певного публічного завдання у формі публічно-приватного партнерства і зацікавлений отриманням інформації про зацікавлення приватних партнерів реалізацією певного заходу у формі публічно-приватного партнерства.

Ст. 11.1. Перед здійсненням вибору на користь реалізації певного заходу у формі публічно-приватного партнерства, публічний суб'єкт визначає масштаби заходу і здійснює аналіз реалізації цього заходу. Може бути проаналізовано більше одного способу реалізації цього заходу.

Ст. 11.2. До аналізу реалізації заходу входить:

- 1) економічно-фінансовий аналіз;
- 2) аналіз видів ризику і чутливості заходу до цих видів ризику;
- 3) аналіз користі для публічних інтересів.

Ст. 11.3. Економічно-фінансовий аналіз реалізації заходу повинен складатися з таких елементів:

- 1) оцінки повних витрат на реалізацію заходу;
- 2) передбачуваних витрат публічного суб'єкта і приватного партнера чи інших осіб;
- 3) передбачуваних джерел фінансування;
- 4) прогнозованого балансу прибутків і збитків щодо всього заходу;
- 5) прогнозованого розрахунку грошових потоків щодо всього заходу;
- 6) розрахунку основних показників ефективності, враховуючи внутрішню ставку повернення інвестиції й актуалізованої вартості нетто заходу;
- 7) оцінки витрат, загроз і соціальної користі від заходу.

Ст. 11.4. За відсутності детальної інформації про спосіб реалізації заходу у формі публічно-приватного партнерства, аналіз способу чи способів реалізації заходу у цій формі може не містити елементів аналізу, названих у ст. 11.3 підпунктах 4-6. У такому випадку публічний суб'єкт формулює свої очікування щодо приватного партнера.

Ст. 11.5. До аналізу видів ризику і чутливості способу реалізації заходу до окремих типів ризику повинні входити такі елементи:

- 1) ідентифікація видів ризику, які мають вплив на захід;
- 2) оцінка ймовірності появи окремих видів ризику;
- 3) оцінка вартості окремих видів ризику;
- 4) оцінка впливу окремих видів ризику на захід, а також залежність цього впливу від передачі окремих видів ризику публічному суб'єкту чи приватному партнеру;
- 5) способи та вартість запобігання чи зменшення наслідків появи ідентифікованих видів ризику.

Ст. 11.6. Аналіз користі реалізації заходу у рамках публічно-приватного партнерства для публічних інтересів містить аспекти, згадані у ст. 3.2.

Ст. 11.7. Після проведення аналізу видів ризику публічний суб'єкт розробляє різні варіанти їх поділу між публічним суб'єктом і приватним партнером, а також визначає, згідно із зробленим поділом, потенційний вплив положень майбутнього договору на рівень боргу даного публічного суб'єкта і його дефіцит, збитки чи непередбачувані витрати і визначає найоптимальніший для себе поділ видів ризику. Найоптимальніший для публічного суб'єкта поділ видів ризику між приватним партнером і публічним суб'єктом повинен бути здійснений із застосуванням принципу оптимального розподілу даного виду ризику, враховуючи можливості й уміння сторін управляти ризиком.

Ст. 11.8. Міністр, відповідальний за справи економіки, визначає у своєму розпорядженні види ризику, пов'язані з реалізацією заходів у рамках пуб-

лічно-приватного партнерства, враховуючи доцільність, ретельність і прозорість у виборі видів ризику.

Ст. 11.9. Аналіз реалізації заходів, які вимагають вкладень, що у сумі не перевищують еквіваленту 211 000 євро у польській валюті, а для будівельних робіт суми, що не перевищує 5 278 000 євро, може бути проведений у спрощеній формі, яка не містить елементів, названих у ст. 11.3 підпунктах 4, 6 і 7, ст. 11.5 підпунктах 3 і 5, а також стосується тільки найважливіших видів ризику, пов'язаних з реалізацією заходу.

Ст. 12.1. Якщо після проведення аналізу, згаданого у ст. 11.1 і ст. 11.2, з'ясувалося, що захід хоч частково вимагає фінансування з державного бюджету, реалізація такого заходу відбувається тільки за згодою міністра, відповідального за публічні фінанси. Фінансування реалізації заходу із державного бюджету у рамках операційних програм, згаданих у законі від 6 грудня 2006 р. Про принципи здійснення політики розвитку (Вісн. законів № 227, п. 1658), не потребує згоди міністра, відповідального за справи публічних фінансів, але вимагає згоди управлінської установи.

Ст. 12.2. Згода, згадана у ст. 12.1, надається за заявою публічного суб'єкта, зацікавленого у реалізації публічного завдання у рамках публічно-приватного партнерства. Ця заява містить:

- 1) назву публічного суб'єкта;
- 2) опис заходу, який планується реалізувати у рамках публічно-приватного партнерства;
- 3) передбачуваний обсяг коштів із державного бюджету, призначений на реалізацію заходу;
- 4) оптимальний для публічного суб'єкта розподіл видів ризику, пов'язаних із реалізацією заходу, між приватним партнером і публічним суб'єктом, а також передбачуваний вплив такого поділу на рівень боргу і дефіцит фінансів цього суб'єкта;
- 5) види аналізу, названі у ст. 11, на підставі яких публічний суб'єкт здійснив вибір такої форми реалізації заходу як публічно-приватне партнерство.

Ст. 12.3. Міністр, відповідальний за справи публічних фінансів, надає згоду або відмовляє у наданні згоди протягом 60 днів від дня отримання заяви, про яку йдеться у Ст. 12.2. Згода і відмова у наданні згоди не є адміністративними рішеннями.

Ст. 12.4. Публічний суб'єкт може подати заяву з проханням про надання згоди, згаданій у ст. 12.1, на реалізацію того ж самого заходу у випадку зміни даних, передбачених у ст. 12.2 підпунктах 3 чи 4. Про повторну заяву йдеться у п. 3.

Ст. 12.5. Міністр, відповідальний за справи публічних фінансів, протягом 30 днів від дня отримання заяви, може вимагати доповнення заяви, згаданій у ст. 12.2, даними, необхідними йому для прийняття рішення щодо надання згоди чи відмови у її наданні. У такому випадку термін, згаданий у ст. 12.3, розпочинається від дня отримання міністром, відповідальним за справи публічних фінансів, доповнення до заяви, а якщо заява у подальшому знову потребуватиме доповнення, міністр, відповідальний за справи публічних фі-

нансів, протягом 30 днів від дня отримання доповнення до заяви, може знову вимагати її доповнення.

Ст. 12.6. Договір, укладений без отримання згоди міністра, відповідального за справи публічних фінансів, якщо така згода необхідна, є недійсним.

Ст. 12.7. Виконання договорів одиницями сектору публічних фінансів після укладення цих договорів вимагає складання звітності на засадах, визначених міністром, відповідальним за справи публічних фінансів, у нормах, прийнятих на підставі ст. 18 п. 2 закону від 30 червня 2005 р. Про публічні фінанси.

Ст. 13.1. Після проведення аналізу, згаданого у ст. 11.1 і ст. 11.2, публічний суб'єкт може вибрати реалізацію заходу у формі публічно-приватного партнерства у тому випадку, якщо цей аналіз засвідчує, що застосування такої форми можливе і приносить користь для публічних інтересів.

Ст. 13.2. Коли обрано реалізацію заходу у формі публічно-приватного партнерства й отримано, якщо це вимагається, згоду, згадану у ст. 12.1, публічний суб'єкт розпочинає, за умови дотримання ст. 12.4, підготовку специфікації суттєвих умов замовлення у розумінні норм про публічні замовлення.

Ст. 13.3. Специфікація, згадана у Ст. 13.2, готується, на основі визначених публічним суб'єктом масштабів і графіка реалізації заходу, оцінки повної вартості реалізації заходу й оптимальної для публічного суб'єкта участі приватного партнера у реалізації заходу. Якщо захід стосується також надання публічних послуг, специфікація визначає кількісні та якісні вимоги до цих послуг, якщо це не врегульовано правовими нормами, а також стандарти їх виконання.

Ст. 13.4. Готуючи специфікацію суттєвих умов замовлення, враховуються елементи, згадані у ст. 36 п. 1 підпункти 1-15 і 17, а також у ст. 36 п. 2 підпункти 3, 5, 6 і 8 закону від 29 січня 2004 р. – Право публічних замовлень (Вісн. законів 2006 р. №164 п. 1163 з наст. змінами<sup>51</sup>).

### ***Розділ 3. Принципи і порядок вибору приватного партнера***

Ст. 14.1. Щодо вибору приватного партнера і укладання договорів у межах, не врегульованих законом, із дотримання ст. 13.4, застосовуються відповідно норми ст. 4, ст. 6-9, ст. 11 п. 1 підпункт 1 і п. 4, ст. 12 п. 1 і п. 3 підпункт 1, ст. 17-22, ст. 24-27, ст. 29-31, ст. 32 п. 1-3 і 5, ст. 33, ст. 35, ст. 37-38, ст. 54, ст. 56-60, ст. 60а, ст. 60б п. 1, ст. 60с-60е, ст. 82, ст. 84-89, ст. 90 п. 1-3, ст. 91 п.3а, 4 і 7, ст. 92 п. 1, ст. 93 п. 1, 3, 4 і 5, ст. 94, ст. 96 п. 1-3, ст. 97, ст. 139 п. 3, ст. 140, ст. 145-146, ст. 147 п. 1, 2 і 4, ст. 148-151, ст. 179 п. 1, ст. 180 і 181, ст. 182 п. 1 і 2 і ст. 183 закону від 29 січня 2004 р. – Право публічних замовлень і ст. 144 у частині, що стосується того, яким чином специфікація суттєвих умов замовлення визначає умови зміни чи доповнення договору.

Ст. 14.2. Голова Ради Міністрів у своєму розпорядженні визначає зразок оголошення для процедур, що спрямовані на вибір приватного партнера, враховуючи процедуру його вибору.

51 Зміни до єдиного тексту згаданого закону були опубліковані у Віснику законів за 2006р. №170, п.1217 і №227, п.1658 та за 2007 р. №64, п.427 і №82, п.560.

Ст. 14.3. Оголошення у процедурах, спрямованих на вибір приватного партнера, публікуються у Бюлетені Публічних Замовлень.

Ст. 15.1. Публічний суб'єкт здійснює вибір приватного партнера на підставі найвигіднішої пропозиції. Найвигіднішою є та пропозиція, яка представляє найкорисніший баланс винагороди та інших критеріїв, що стосуються предмету заходу.

Ст. 15.2. Здійснюючи вибір найвигіднішої пропозиції, публічний суб'єкт враховує:

- 1) подану приватним партнером повну суму видатків на реалізацію заходу із врахуванням його технічних, організаційних, фінансових можливостей;
- 2) поділ завдань і капіталовкладень у реалізацію заходу між публічним суб'єктом і приватним партнером, а також термін здійснення вкладень;
- 3) поділ ризику між публічним суб'єктом і приватним партнером, який випливає із пропозиції, а також наслідки можливих відхилень від варіанту, оптимального для публічного суб'єкта;
- 4) форми і розмір винагороди приватного партнера та терміни її виплати;
- 5) відповідно – якість, кількість і стандарти послуг чи завдань, які становлять предмет заходу, якість і стандарт будівельних робіт, інші якісні й кількісні параметри, описані у специфікації суттєвих умов замовлення;
- 6) користь для публічних інтересів, вказана у специфікації суттєвих умов замовлення;
- 7) інші критерії, описані у специфікації суттєвих умов замовлення.

Ст. 16. Одиниця територіального самоврядування при здійсненні вибору, згаданого у ст. 15.1, враховує також обмеження, визначені у ст. 169 і 170 закону від 30 червня 2005 р. Про публічні фінанси.

Ст. 17.1. У випадку особливих складних заходів чи таких, які вимагають застосування інноваційних підходів, публічний суб'єкт може сплатити всім підрядникам на рівних умовах частину витрат на підготовку пропозиції.

Ст. 17.2. Про умови сплати частини витрат, згаданих у п. 1, публічний суб'єкт інформує в оголошенні про замовлення.

#### ***Розділ 4. Закон про публічно-приватне партнерство та реалізація публічно-приватного партнерства***

Ст. 18.1. Договір визначає, зокрема:

- 1) сторони договору, дату укладення, місце виконання;
- 2) мету, предмет заходу і графік його реалізації;
- 3) повну суму витрат на реалізацію заходу, який є предметом договору, в цілому, незалежно від джерела походження цих витрат;
- 4) зобов'язання приватного партнера і публічного суб'єкта робити капіталовкладення у реалізацію заходу, який становить предмет договору, враховуючи принципи і термін здійснення вкладень, а якщо з метою реалізації заходу має бути передана нерухомість, то також форму її передачі;
- 5) інформацію про обсяг, термін і наслідки здійснення капіталовкладень третіми особами, яка підкріплюється копіями договорів чи іншими до-

- кументами, що містять гарантію здійснення цих капіталовкладень, якщо приватний партнер забезпечує здійснення частини капіталовкладень третіми особами;
- 6) призначення капіталовкладень;
  - 7) якісні норми, вимоги і стандарти, які застосовуються при реалізації заходу;
  - 8) засади вибору субпідрядників і інших осіб, які будуть надавати послуги, здійснювати постачання чи будівельні роботи, пов'язані з реалізацією договору, приватному партнеру чи товариству, згаданому в ст. 19.1;
  - 9) повноваження публічного суб'єкта у сфері контролю за реалізацією заходу приватним партнером чи товариством, згаданим у ст. 19.1;
  - 10) умови і процедуру зміни договору та зміни масштабів заходу, якщо така можливість була передбачена у специфікації суттєвих умов замовлення;
  - 11) час, на який було укладено договір, та умови продовження чи зменшення часу дії договору, а також умови і спосіб його розірвання, враховуючи відмови публічного суб'єкта від договору перед завершення терміну, на який він був укладений, і принципи розрахунків чи відшкодування у такому випадку;
  - 12) форми, обсяг чи принципи визначення і принципи передачі винагороди приватному партнеру;
  - 13) межі і принципи відповідальності сторін за невиконання чи неналежне виконання договору й у випадку надзвичайної зміни умов, на які сторони договору не мають впливу, а також у випадку настання форс-мажорних обставин;
  - 14) поділ видів ризику, пов'язаного з реалізацією заходу і з розірванням договору;
  - 15) принципи й обсяг страхування реалізованого заходу, а також додаткові гарантії й умови і зобов'язання сторін у цій сфері;
  - 16) перелік погоджень, дозволів, ліцензій, концесій чи інших адміністративних рішень, які кожна зі сторін договору зобов'язана отримати чи надати з метою виконання договору, із зазначенням терміну, протягом якого це має відбутися;
  - 17) призначені для реалізації заходу складові частини майна, чи такі, що мають з'явитися у результаті реалізації заходу і після завершення виконання договору будуть передані приватним партнером чи товариством, згаданим у ст. 19.1, публічному суб'єкту чи іншим вказаним публічним суб'єктом особам, згаданим у ст. 25.2, а також назви цих осіб;
  - 18) принципи визначення цін послуг, якщо повною чи частковою винагородою приватного партнера є прибуток чи дохід від надання цих послуг;
  - 19) порядок і принципи вирішення спорів, пов'язаних з реалізацією договору;
  - 20) положення щодо товариства, згаданого у ст. 19.1, у випадку, коли сторони приймають рішення створити таке товариство.



Ст. 18.2. Договір укладається у письмовій формі, у всіх інших випадках він є недійсним.

Ст. 18.3. Договір укладається на визначений термін.

Ст. 18.4. Якщо можливість зміни договору не було передбачено у специфікації суттєвих умов замовлення і, згідно з цими умовами, не було закладено у договорі, зміни договору можуть здійснюватися у межах, передбачених законом від 29 січня 2004 р. – Право публічних замовлень.

Ст. 18.5. Зміни договору, поза згаданими у ст. 18.1 підпункт 10, у ст. 18.4 і в ст. 6.8, вимагають дотримання процедур, передбачених для укладення нового договору.

Ст. 18.6. Зменшення капіталовкладень, згаданих у ст. 18.1 підпункт 4, не вважається неналежним виконанням договору, якщо це:

- 1) спричинено обставинами, на які сторони не мають впливу;
- 2) пов'язано з таким зменшенням собівартості реалізації заходу, яке не впливає на масштаби і якість його реалізації;
- 3) обґрунтовано падінням цін на ринку.

Ст. 18.7. Договір втрачає чинність, якщо у передбачений термін приватний партнер не отримав вказаних у ньому погоджень, дозволів, ліцензій, концесій чи інших адміністративних рішень, необхідних для реалізації заходу.

Ст. 18.8. Якщо з боку публічного суб'єкта чи з боку приватного партнера у договорі виступає більше одного суб'єкта, відповідальність окремих суб'єктів за невиконання чи неналежне виконання положень договору сторони визначають у договорі, а якщо відповідні положення відсутні у договорі, усі ці суб'єкти несуть солідарну відповідальність.

Ст. 19.1. Договір може передбачати, що задля його виконання публічний суб'єкт і приватний партнер утворюють акціонерне товариство.

Ст. 19.2. Мета і предмет діяльності товариства, згаданого у ст. 19.1, не може виходити поза межі, визначені договором.

Ст. 19.3. Публічний суб'єкт, який є органом урядової адміністрації, утворив товариство, згадане у ст. 19.1, реалізує права Державної Скарбниці щодо паїв чи акцій у цьому товаристві.

Ст. 19.4. У договорі сторони можуть визначити терміни й умови, на яких після завершення дії договору до публічного суб'єкта перейдуть паї чи акції, якими володіє приватний партнер у товаристві, згаданому у ст. 19.1.

Ст. 20.1. Публічний суб'єкт передає міністру, відповідальному за справи економіки, протягом 14 днів від дня підписання договору таку інформацію щодо договору:

- 1) загальну суму видатків на виконання заходу, враховуючи загальну суму видатків із бюджету;
- 2) загальні суми видатків на виконання договору в окремі роки, враховуючи загальну суму видатків з бюджету в окремі роки;
- 3) обсяг зобов'язань, що впливають із договору, згаданого у ст. 7 п. 1, які мають вплив на рівень державного публічного боргу та дефіцит сектору публічних фінансів.

Ст. 20.2. Публічний суб'єкт передає міністру, відповідальному за справи економіки, протягом 14 днів від дня зміни договору, інформацію про будь-які зміни договору, які викликають зміни даних, згаданих у ст. 20.1.

Ст. 20.3. Міністр, відповідальний за справи економіки, визначає у своєму розпорядженні детальну сферу, форми і спосіб подачі інформації, згаданої у ст. 20.1 і ст. 20.2, враховуючи доцільність, ретельність і прозорість цих даних.

Ст. 21.1. На підставі інформації, названої у ст. 20.1 і ст. 20.2, міністр, відповідальний за справи економіки, передає міністру, відповідальному за справи публічних фінансів, раз на квартал до кінця місяця, наступного після завершення кожного кварталу, інформацію про обсяг зобов'язань, які випливають із укладених договорів і які мають вплив на рівень державного публічного боргу і дефіциту сектору публічних фінансів.

Ст. 21.2. Якщо надана публічним суб'єктом інформація, згадана у ст. 20.1 і ст. 20.2, не дозволяє точно встановити зобов'язання, які випливають із договору і які мають вплив на рівень державного публічного боргу та дефіциту сектору публічних фінансів, міністр, відповідальний за справи економіки, може вимагати у визначений термін доповнення цієї інформації, визначивши, які дані і яким чином мають бути надані. У разі потреби міністр, відповідальний за справи економіки, може у будь-який час звернутися до публічного суб'єкта з вимогою надати у визначений термін додаткову інформацію, крім тієї, яка названа у ст. 21.1.

Ст. 21.3. Міністр, відповідальний за справи економіки, раз на квартал протягом терміну, згаданого у Ст. 21.1, передає міністру, відповідальному за справи публічних фінансів, згадану у ст. 20.1 і ст. 20.2 інформацію щодо договорів, реалізація яких вимагає отримання згоди, передбаченої у ст. 12.1 і ст. 12.2.

Ст. 22. У сфері, нерегульованій даним розділом, до договорів застосовуються положення закону від 23 квітня 1964 р. – Цивільний кодекс.

Ст. 23.1. Перед укладенням договору публічний суб'єкт і приватний партнер зобов'язані, за умови дотримання п. 2, узгодити принципи вибору субпідрядників і інших осіб, які будуть надавати послуги, здійснювати поставання чи будівельні роботи на користь приватного партнера чи товариства, згаданого у ст. 19 п. 1. Ці принципи оголошуються у Бюлетені публічної інформації публічного суб'єкта.

Ст. 23.2. Положення щодо принципів, згаданих у п. 1, можуть бути вказані публічним суб'єктом у специфікації суттєвих умов замовлення як суттєва умова, яка буде зарахована до змісту договору.

Ст. 24.1. Дії, які вимагають згоди усіх співвласників чи акціонерів товариства, згаданого у ст. 19.1:

- збут чи обтяження нерухомості або підприємства у розумінні ст. 551 закону від 23 квітня 1964 р. – Цивільний кодекс;
- зміна умов договору або статуту товариства.

Ст. 24.2. Публічний суб'єкт має право першості при купівлі акцій чи паїв приватного партнера у товаристві, згаданому в ст. 19.1. Про рішення щодо

використання цього права публічний партнер інформує приватного партнера не пізніше, ніж протягом 14 днів від дня повідомлення приватним партнером змісту укладеного ним із третьою особою договору збуту акцій чи паїв.

Ст. 24.3. Публічний суб'єкт реалізує право першості, згадане у ст. 24.2, не пізніше, ніж за місяць від дня отримання повідомлення про зміст договору збуту акцій чи паїв, укладеного приватним партнером із третьою особою.

Ст. 24.4. Збут приватним партнером акцій чи паїв із порушення ст. 24.2 чи ст. 24.3 є недійсним.

Ст. 25. 1. Складові частини майна, згадані у ст. 18.1 підпункт 17, після завершення виконання договору повинні бути передані у непогіршеному стані з урахуванням зносу, який має місце у результаті правильного користування, якщо інше не передбачено договором.

Ст. 25.2. Договором може бути передбачено, що передача складових частин майна після закінчення виконання договору відбудеться на користь державної юридичної особи чи юридичної особи самоврядування на підставі окремих законів, з метою виконання публічних завдань, чи на користь акціонерного товариства, у якому більшість належить Державні Скарбниці, одиницям територіального самоврядування чи їх об'єднанням.

Ст. 26. При вирішенні спорів, пов'язаних із публічно-приватним партнерством, застосовується польське право і вони підлягають юрисдикції польських судів, а також арбітражних судів, які розташовані у Польщі.

Ст. 27.1. За умови дотримання ст. 27.5 і ст. 27.6, у випадку появи обставин, які унеможливають реалізацію заходу теперішнім приватним партнером, суб'єкт, вибраний у порядку, передбаченому для вибору приватного партнера, може вступити у всі чи частину передбачених договором прав і обов'язків теперішнього приватного партнера.

Ст. 27.2. До часу вступу у права й обов'язки приватного партнера, згаданого у п. 1, публічний суб'єкт може доручити на період, не довший, ніж 12 місяців, виконання обов'язків приватного партнера у порядку замовлення на власний розсуд, застосовуючи відповідно ст. 66 і 68 закону від 29 січня 2004 р. – Право публічних замовлень. У випадку подовження процедури вибору нового приватного партнера чи необхідності очікуванням ним на отримання потрібних для виконання договору погоджень, ліцензій, концесій, дозволів чи інших адміністративних рішень, цей період може бути подовжений; це не становить зміни чинного договору.

Ст. 27.3. Якщо реалізація заходу пов'язана з необхідністю для приватного партнера отримати погодження, ліцензії, концесії, дозволи чи інші адміністративні рішення, вступ, згаданий у ст. 27.1, набирає чинності від моменту отримання суб'єктом, що вступає, необхідних погоджень, ліцензій, концесій, дозволів чи інших адміністративних рішень.

Ст. 27.4. У випадку розірвання договору норми ст. 27.2, ст. 27.3 і ст. 27.5 застосовуються відповідно.

Ст. 27.5. Якщо реалізація заходу приватним партнером повністю чи частково фінансується банком, кредитною чи фінансовою установою у розумінні закону від 29 серпня 1997 р. – Банківське право (Вісн. законів, 2002 р. №

72 п. 665 з наст. змінами<sup>52</sup>) і наявні передумови, згадані у п. 1, публічний суб'єкт може висловити згоду на перенесення усіх чи частини передбачених договором прав чи обов'язків приватного партнера на цей банк, кредитну чи фінансову установу.

Ст. 27.6. Із заявою про вступ банку, кредитної чи фінансової установи, що згадані у ст. 27.5, у всі права й обов'язки теперішнього приватного партнера можна звернутися до:

- теперішнього приватного партнера;
- банку, кредитної чи фінансової установи.

---

52 Зміни до єдиного тексту згаданого закону були опубліковані у Віснику законів за 2002р. №126, п.1070, №141, п.1178, №144, п.1208, №153, п.1271, №169, п.1385 і 1387 та №241, п.2074, за 2003р. №50, п.424, №60, п.535, №65, п.594, №228, п.2260 і №229, п.2276, за 2004р. №64, п.594, №68, п.623, №91, п. 870, №96, п.959, №121, п.1264, №146, п.1546 і №173, п.1808, за 2005 р. №83, п.719, №85, п.727, №167, п.1398 і №183, п.1538, за 2006р. №104, п.708, №157, п.1119, №190, п.1401 і №245, п.1775 та за 2007р. №42, п.272 і №112, п.769.

**Додаток 12.****Додатки до проекту Закону Республіки Польщі  
«Про публічно-приватне партнерство»***Проект*

Додаток до розпорядження  
Голови Ради Міністрів  
Від ..... 2007 р. (п.....)

**ОГОЛОШЕННЯ ПРО ПРОЦЕДУРИ ЩОДО ВІДБОРУ  
ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРА****ЧАСТИНА I: ПУБЛІЧНИЙ СУБ'ЄКТ****I.1) НАЗВА Й АДРЕСА**

Назва:		
Поштова адреса:		
Населений пункт:	Поштовий код:	Область:
Тел.:	Факс:	
Адреса Інтернет-сторінки публічного суб'єкта (якщо існує):		

**I.2) ТИП ПУБЛІЧНОГО СУБ'ЄКТА**

<input type="checkbox"/> Центральний уряд <input type="checkbox"/> Місцева державна адміністрація <input type="checkbox"/> Адміністрація самоврядування <input type="checkbox"/> Суб'єкт публічного права <input type="checkbox"/> Орган державного контролю чи правоохоронний орган, суд або трибунал	<input type="checkbox"/> Публічний ВНЗ <input type="checkbox"/> Установа соціального і медичного страхування <input type="checkbox"/> Самостійний публічний заклад охорони здоров'я <input type="checkbox"/> Інше (назвати):
--	---

**ЧАСТИНА II: ПРЕДМЕТ ПРОЦЕДУРИ****II. 1) ОПИС**

II.1.1) Назва, надана процедурі публічним суб'єктом	
II.1.2) Тип заходу	
II.1.3) Визначення предмету заходу	
II.1.4) СПІЛЬНИЙ СЛОВНИК ЗАМОВЛЕНЬ (CPV)	
Головний предмет	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Додаткові предмети	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
II.1.5) Чи допускається подання альтернативної пропозиції	так <input type="checkbox"/> ні <input type="checkbox"/>

**II.2) ТРИВАЛІСТЬ ЗАХОДУ**

Період у роках: чи/і      □□	чи в місяцях:      □□
Дата      □□    □□    □□□□ початку    (дд /    мм /    рр)	чи/і      □□    □□    □□□□ закінчення    (дд /    мм /    рр)

**ЧАСТИНА III: УМОВИ УЧАСТІ У ПРОЦЕДУРІ**

<p>Опис умов участі у процедурі (з урахуванням їх значення, якщо це потрібно) і опис способу проведення оцінки відповідності цим умовам:</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>Інформація про довідки і документи, які підрядники повинні надати для підтвердження відповідності умовам участі у процедурі:</p> <p>-----</p> <p>-----</p>
--

**ЧАСТИНА IV: ПРОЦЕДУРА****IV. 1) ПОРЯДОК ВІДБОРУ ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРА**

IV. 1. 1) Порядок вибору приватного партнера:	
Переговори з оголошенням <input type="checkbox"/> Конкурентний діалог <input type="checkbox"/>	
IV. 1. 2) Передбачувана кількість підрядників, які будуть запрошені до участі у процедурі	□□□
Кількість підрядників	

**IV.2) КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ПРОПОЗИЦІЙ**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• визначена приватним партнером загальна сума видатків на реалізацію заходу з урахуванням його технічних, організаційних, фінансових можливостей;</li> <li>• поділ завдань і капіталовкладень у реалізацію заходу між публічним суб'єктом і приватним партнером, а також терміни здійснення капіталовкладень;</li> <li>• з'ясований на підставі пропозиції поділ ризику між публічним суб'єктом і приватним партнером і наслідки можливих відхилень від оптимального для публічного суб'єкта варіанту;</li> <li>• форми й обсяг винагороди приватного партнера і терміни його виплати;</li> <li>• якість, кількість і стандарти послуг чи завдань, які становлять предмет заходу, якість і стандарт будівельних робіт, інші якісні і кількісні параметри, описані у специфікації суттєвих умов замовлення для вибору приватного партнера;</li> <li>• вигоди для публічного інтересу, перераховані у специфікації суттєвих умов замовлення для вибору приватного партнера;</li> <li>• інші критерії, описані у специфікації суттєвих умов замовлення для вибору приватного партнера.</li> </ul>
---

**IV. 3) АДМІНІСТРАТИВНА ІНФОРМАЦІЯ**

IV. 3.1) Адреса сторінки в Інтернеті, на якій опубліковано специфікацію суттєвих умов замовлення для вибору приватного партнера ( <i>якщо це потрібно</i> )
---

IV.3.2) Термін і місце подання пропозицій
---

Дата: <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Час:
( <i>дд / мм / рр</i> )

Місце:
--------

IV. 3.3) Додаткова інформація, зокрема щодо фінансування проекту/ програми за рахунок коштів Європейського Союзу ( <i>якщо це потрібно</i> )
--

*Проект***РОЗПОРЯДЖЕННЯ МІНІСТРА ЕКОНОМІКИ<sup>53</sup>**

від \_\_\_\_\_

**щодо детальної сфери, форм і способу подання інформації у справі договорів про публічно-приватне партнерство**

На підставі ст. 20 п.3 закону від ..... про публічно-приватне партнерство (Вісн. Законів, №.....) приймається таке:

**§1.** Розпорядження визначає сферу, форми і спосіб подання інформації щодо договорів про публічно-приватне партнерство.

**§2.1.** Публічний суб'єкт подає інформацію щодо:

1) мети і предмету заходу та часу, на який було укладено договір;  
2) загальної суми витрат на виконання заходу, враховуючи загальну суму видатків з бюджету;

3) загальних сум видатків на виконання договору, враховуючи загальні суми видатків бюджету за окремими роками;

4) обсягу зобов'язань, які випливають із договору, про які йдеться у ст. 17 п. 1 закону від ..... про публічно-приватне партнерство і які мають вплив на рівень державного боргу та дефіцит сектору публічних фінансів;

5) положень щодо товариства, згаданого у ст. 19 Закону від ..... про публічно-приватне партнерство, якщо сторони вирішать створити таке товариство.

2. Дані, згадані у п. 1, публічний суб'єкт подає у письмовій чи електронній формі із дотриманням п. 3.

<sup>53</sup> Міністр економіки керує підрозділом урядової адміністрації – Міністерством економіки Республіки Польща – на підставі §1 п.2 підпункт 1 розпорядження Голови Ради Міністрів від 18 липня 2006 р. щодо детальної сфери діяльності Міністра економіки (Вісн. Законів №131, п.909).

3. Публічний суб'єкт подає інформацію:

- 1) названу у п. 1, підпунктах 1, 4 і 5 – в описовій формі;
- 2) названу в п. 1 підпунктах 2 і 3 – у формі таблиці видатків, складеній за зразком, який подано у додатку до даного розпорядження.

**§3.** У випадку зміни даних, згаданих у §2 п. 1, у результаті зміни договору про публічно-приватне партнерство, при поданні актуалізованої інформації застосовуються положення §2 п. 2 і 3.

**§4.** Розпорядження набирає чинності через 14 днів від дня публікації.

**Міністр економіки**

*Проект*

## **РОЗПОРЯДЖЕННЯ МІНІСТРА ЕКОНОМІКИ<sup>54</sup>**

від \_\_\_\_\_

### **щодо видів ризику, пов'язаних з реалізацією заходів у рамках публічно-приватного партнерства**

На підставі ст. 11 п. 8 закону від ..... про публічно-приватне партнерство (Вісн. законів №...) ухвалюється таке:

**§1.** Розпорядження визначає види ризику, пов'язані з реалізацією заходів у рамках публічно-приватного партнерства.

**§2.** До видів ризику, пов'язаних із реалізацією заходів у рамках публічно-приватного партнерства належать:

1) Ризик, пов'язаний із будівництвом – ризик призводить до зміни витрат і термінів, пов'язаних з виконанням будівництва, перебудови, відбудови, надбудови чи розбудови у рамках заходу, а також з функціонуванням уже зданих складових частин майна, пов'язано, зокрема:

- а) із затримкою у завершенні будівельних робіт;
- б) із невідповідністю до вимог щодо визначених стандартів будівельних робіт;
- в) зі зростанням витрат;
- г) з наявністю неточностей у специфікації суттєвих умов замовлення для вибору приватного партнера;
- д) із впливом зовнішніх чинників;
- е) з появою неадекватних до цілі заходу підходів у проектній документації;
- ж) з появою чи із застосуванням у реалізації заходу нових технологій;

---

<sup>54</sup> Міністр економіки керує підрозділом урядової адміністрації – Міністерством економіки Республіки Польща на підставі §1 п. 2 підпункт 1 розпорядження Голови Ради Міністрів від 18 липня 2006 р. щодо детальної сфери діяльності Міністра економіки (Вісн. Законів №131, п. 909).



- з) з появою фізичних чи юридичних вад, які зменшують вартість чи придатність складових частин майна;
- 2) Ризик, пов'язаний із доступністю, – ризик, який впливає на спосіб, якість чи кількість послуг, наданих у рамках реалізації договору про публічно-приватне партнерство, що пов'язано, зокрема:
  - а) з неможливістю надати законтраковану кількість послуг;
  - б) з відсутністю можливості надати послуги певної якості;
  - в) зі зростанням витрат;
  - г) із способом і якістю робіт, які виконуються з метою надання послуг;
  - д) з невідповідною кваліфікацією працівників;
  - е) з доступністю і якістю капіталовкладень чи складових частин майна, потрібних для реалізації заходу;
  - ж) з появою технологічних змін;
- 3) Ризик, пов'язаний із попитом, – ризик призводить до зміни попиту на певні послуги, що пов'язано, зокрема:
  - а) з появою конкуренції;
  - б) з циклічністю попиту;
  - в) зі зміною цін;
  - г) із застосуванням застарілих технологій;
  - д) з появою нових течій на ринку;
- 4) Ризик, пов'язаний з підготовкою заходу, – ризик, який впливає на вартість і тривалість процедури, спрямованої на вибір приватного партнера, що пов'язано, зокрема:
  - а) з доступністю інформації щодо планованої реалізації заходу;
  - б) із внесенням змін до специфікації суттєвих умов замовлення для вибору приватного партнера;
  - в) зі способом і якістю проведення процедури вибору приватного партнера;
  - г) з відмовою від реалізації заходу;
- 5) Ринковий ризик, пов'язаний з доступністю капіталовкладень на реалізацію заходу, – ризик впливає на вартість, кількість, якість і терміни надання капіталовкладень, необхідних для реалізації заходу, що пов'язано, зокрема:
  - а) з відсутністю можливості отримати капіталовкладення певної якості;
  - б) з відсутністю можливості отримати капіталовкладення у певній кількості;
  - в) з відсутністю можливості отримати капіталовкладення у певний термін;
  - г) зі зміною цін;
  - д) з появою конкурентів;
  - е) з логістикою;
  - ж) з ринком праці;

6) Ризик політичного характеру – ризик появи змін у політичній сфері, напрямки якої пов'язані з розвитком заходів, що реалізуються у рамках публічно-приватного партнерства;

7) Ризик нормативно-правового характеру – ризик появи змін у правових нормах, що впливають на реалізацію заходів у рамках публічно-приватного партнерства;

8) Макроекономічний ризик – ризик, який впливає на економічну ситуацію, що пов'язано, зокрема:

- а) з інфляцією;
- б) зі зміною розміру відсоткових ставок;
- в) зі зміною курсу валют;
- г) з демографічними змінами;
- д) з темпом економічного зростання;

9) Регулятивний ризик – ризик появи змін у регулятивних документах щодо системи оплат у рамках даної сфери суспільно корисних послуг, які мають вплив на вартість реалізації заходу, або у результаті яких зміняться межі прав і обов'язків сторін у рамках заходу;

10) Ризик, пов'язаний із доходами від заходу, – ризик, який має вплив на рівень прибутків, які отримуються у рамках реалізації заходу, що пов'язано:

- а) з функціонуванням винагороди приватного партнера у рамках заходу;
  - б) зі змінами у чинному ціновому механізмі;
  - в) із запровадженням механізму стягнення оплат, пов'язаних із заходом;
- 11) Ризик, пов'язаний із появою форс-мажорних обставин;

12) Ризик, пов'язаний із вирішенням спорів, – ризик, поява якого впливає на спосіб і ефективність вирішення спору, який виник на тлі виконання договору про публічно-приватне партнерство;

13) Ризик, пов'язаний зі станом природного середовища, – ризик, який призводить до виникнення обов'язку вчинення дій, спрямованих на покращення стану природного середовища перед початком реалізації заходу, чи ризик погіршення стану природного середовища у результаті реалізації заходу;

14) Ризик, пов'язаний із розташуванням заходу, – ризик, який впливає на доступність території, відведеної під реалізацію заходу, що пов'язано:

- а) з юридичним статусом нерухомості;
- б) з археологічними відкриттями чи іншими відкриттями, що пов'язані з культурною спадщиною;
- в) з особливостями наявної інфраструктури;
- г) з доступністю робочої сили;

15) Ризик, пов'язаний з передачею складових частин майна, – ризик, який впливає на умови і терміни передачі складових частин майна у рамках реалізації заходу, що пов'язано:

- а) зі станом складових частин майна перед їх передачею;

- б) з проходженням інформації щодо складових частин майна, залучених у захід;
- в) з виконанням обов'язків і дотриманням прав, пов'язаних зі здійсненням передачі;
- г) з появою заборгованості чи іншого права, пов'язаного з даною складовою частиною майна;
- д) з необхідністю трансферу робочої сили;

16) Ризик, пов'язаний з кінцевою вартістю складових частин майна, – ризик матеріальної вартості складових частин майна на день завершення реалізації договору про публічно-приватне партнерство;

17) Ризик, пов'язаний з відсутністю громадського схвалення, – ризик протестів і протидії місцевої громадськості, особливо при запровадженні та виконанні інфраструктурних проектів у рамках публічно-приватного партнерства.

**§3.** Розпорядження набирає чинності через 14 днів після його публікації.

**Додаток 13.**

**Форма запиту щодо цінових пропозицій уряду  
провінції Онтаріо, Канада**



[НАЗВА МІНІСТЕРСТВА]

**Запит щодо цінових пропозицій (ЗЦП)**

**Для**

[ стисло описати Предмети закупівлі ]

Запит щодо цінових пропозицій №: [ \*\* вставити номер ЗЦП\*\* ]

Опубліковано: [ \*\*Вставити дату опублікування\*\* ]

Кінцевий термін подання пропозицій: [\*\*Вставити дату і час кінцевого терміну подання пропозицій\*\*]

© Queen's Printer for Ontario, [ \*\* Вставити рік\*\* ]

**ЗМІСТ**

<b>ЧАСТИНА 1 – ВСТУП</b>	<b>92</b>
1.1 Запрошення для пропонентів	92
1.2 Вид контракту для забезпечення Предметів закупівлі	92
1.3 Відсутність гарантій стосовно обсягу роботи або ексклюзивності Договору	92
1.4 Договір про внутрішню торгівлю	92
1.5 Визначення	93
<b>ЧАСТИНА 2 – ПРЕДМЕТИ ЗАКУПІВЛІ</b>	<b>93</b>
2.1 Опис Предметів закупівлі	94
<b>ЧАСТИНА 3 – ОЦІНЮВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ</b>	<b>94</b>
3.1 Етапи оцінювання пропозицій	95
3.2 Етап I – Обов’язкові вимоги	96
3.3 Етап II – Оцінювання рейтингових критеріїв	98
3.4 Етап III – Оцінювання цінових пропозицій	100
3.5 Підсумовування балів і вибір пропонента, який набрав найвищу кількість балів	101
<b>ЧАСТИНА 4 – ТЕРМІНИ та УМОВИ ПРОЦЕСУ ЗЦП</b>	<b>101</b>
4.1 Загальна інформація й інструкції	102
4.2 Комунікація після оголошення ЗЦП	103
4.3 Подання пропозицій	104
4.4 Виконання Договору, повідомлення й інструктаж	106
4.5 Заборонені комунікації, конфіденційність інформації та FIRPA	107
4.6 Зарезервовані права і чинний закон	108

***Загальні інструкції для користувачів стандартної форми ЗЦП***

Будь-ласка, уважно прочитайте ці інструкції, переконайтесь, що у вашому розпорядженні є їх останній варіант і отримайте попередні консультації з правових питань і питань стратегічних закупівель, не чекаючи дати оголошення ЗЦП.

Сфера застосування, структура і припущення покладені в основу цього документа

***Сфера застосування***

Ця Форма, враховуючи інструкції, була розроблена з метою:

- стандартизації і прискорення процесу підготовки ЗЦП для ініціаторів стандартних ЗЦП;
- з’ясування ролі його користувачів, юрисконсульта й інших консультантів, які беруть участь у цьому процесі.

Новий процес закупівель слід ініціювати лише після розгляду доступних ресурсів, обов'язкових і можливих спільних послуг і наявних реєстрів потенційних Постачальників.

Ця форма може вимагати суттєвого уточнення для ініціювання більш складних ЗЦП, які охоплюють:

- товари або послуги у сфері інформаційних технологій;
- велику кількість міністерств, установ і/або організацій державного сектору у широкому розумінні цього терміну;
- юридичні або підприємницькі зв'язки з іншими ЗЦП або контрактами;
- вибір із великої кількості пропонентів (кілька реєстрів потенційних постачальників);
- ЗЦП, які не відповідають припущенням, покладеним в основу цього документа;
- будь-які інші комплексні Договори, які через особливості їх структури, галузі, сфери застосування або Предметів закупівлі є складнішими, ніж стандартні ЗЦП.

У згаданих вище випадках, може виникнути необхідність у серйозних змінах пропонованої форми і, отже, в таких випадках слід передбачити додаткові стратегічні закупівлі та юридичні консультації якомога раніше у процесі планування.

Для прискорення процесу стратегічних закупівель і юридичного аналізу ЗЦП користувачі цієї стандартної форми ЗЦП мають переглянути дану форму й виконувати подані вказівки у процесі підготовки проекту ЗЦП. Якщо виникне необхідність у поясненнях, до початку роботи над проектом ЗЦП слід вернутися до консультантів із питань стратегічних закупівель і юридичних консультантів.

Оскільки, пропонований документ є Базовою Формою, то деякі його положення можуть не застосовуватися або не відповідати вимогам конкретної програми або проекту. Може виникнути необхідність у підготовці документів іншими мовами. Відповідно, виконавці програми мають ретельно переглянути цю Базову Форму та, в разі необхідності, внести до неї зміни. Перед тим, як вносити будь-які суттєві зміни будь-якого виду, враховуючи також, але не тільки, видалення або додавання нових положень, користувач повинен проконсультуватися з юрисконсульттом.

Ця Базова Форма не усуває потреби ані в ефективному плануванні стратегічних закупівель, ані в юридичних консультаціях. Як завжди, слід передбачити консультації з питань стратегічних закупівель і юридичні консультації задовго до наміченої дати оголошення ЗЦП. У всіх випадках користувачі мають дотримуватися відповідних директивних принципів у зв'язку з плануванням, придбанням, управлінням, забезпеченням доступу постачальників і гарантуванням взаємної недискримінації, як зазначено в директиві.

## **Структура**

Ця Базова Форма містить інструкції для користувачів, вміщені в тексті кожного розділу. У разі, якщо в інструкціях наводяться приклади, їх слід розглядати як такі, що характеризують види питань, які необхідно проаналізувати; крім того, зазначені приклади не слід сприймати як вичерпні.

Крім того, у доповнення до затінених інструкцій щодо рекомендованого змісту й аналізу для кожного пункту, в тексті наведено інструкції, які визначають припущення, що покладені в основу стандартизованого тексту базової форми. Ці припущення можуть змінюватись і для кожної закупівлі їх слід розглядати окремо й дуже ретельно.

Ця Базова Форма підготовлена таким чином, щоб користувачі могли додати інформацію, необхідну для визначення бажаних результатів і процесу оцінювання, до конкретних частин заключного документа.

Усі поля, що підлягають заповненню, вказані жирним шрифтом і у квадратних дужках. Усі інструкції стосовно заповнення Форми затінені. Перед використанням увесь текст виділений жирним шрифтом і затінений, слід видалити. У правильно заповненому тексті ЗЦП жирний шрифт має використовуватися лише для заголовків, нумерування розділів і визначення сторін. Увесь текст, який вставляється у форму, має бути відформатований шрифтом Arial, кегль 11. У цьому випадку він узгоджуватиметься з уже готовим текстом.

Перед опублікуванням ЗЦП користувачі мають переконатися в тому, що номери й числа в остаточному варіанті ЗЦП і змісті відповідають одні одним, і що всі внутрішні посилання на інші розділи ЗЦП представлені правильно.

Пропонована Стандартна Форма для ЗЦП увесь час удосконалюється. Згідно з планами, з часом вона змінюватиметься, відображаючи зміни в законодавстві та напрямках політики і практику дій уряду й окремих міністерств і відомств. Перед тим, як взятися до підготовки проекту ЗЦП, користувачі мають пересвідчитися, що працюють із найсвіжішим варіантом стандартної форми, завантаживши її з Веб-сайту MyOPS Supply Chain Management.

**За жодних обставин копія цієї Стандартної Форми (враховуючи інструкції) не повинна бути доступна особам або організаціям за межами органів влади.**

## **Процес підготовки ЗЦП**

Неспроможність належним чином дотримуватися пропонованих етапів підготовки документів для Базової Форми може призвести до затримок у реалізації проекту, незадовільного забезпечення Предметів закупівлі та додаткової юридичної відповідальності.

Загальні етапи підготовки документа щодо закупівель є такими:

- планування
- складання проекту
- юридичний аналіз
- складання остаточного варіанту документа

Пропускати будь-які з цих етапів категорично не рекомендується.

## Планування

Користувачам слід проконсультуватися з призначеними міністерством, що оголошує закупівлі, консультантами з питань стратегічних закупівель з усіх питань, пов'язаних із програмою і технічними потребами. У разі, якщо необхідна юридична консультація, за її надання відповідає юрисконсульт міністерства, яке підписує остаточний варіант Договору про закупівлю, і саме до нього слід звертатися у разі потреби.

Згідно з Директивою з питань закупівель Ради з питань управління уряду, конкретну бізнесову потребу слід визначити й чітко окреслити у письмовій формі перед початком роботи над проектом документа щодо закупівель. Крім того, у разі необхідності, перед тим, як ініціювати нову закупівлю, користувачі також повинні розглянути попередні домовленості з учасниками Реєстру постачальників у зв'язку з аналогічними закупівлями.

Якщо окремі цілі закупівлі чітко не визначені, спроби в будь-якому випадку зарахувати їх до документа про закупівлі, призведе до затримок на етапі перегляду документа перед його публікацією. Якщо ви маєте сумніви, то варто ще на етапі планування проконсультуватися з вашими радниками з питань стратегічних закупівель і юрисконсультом. Своєчасні консультації зменшують шанси на те, що у процесі підготовки виникнуть тривалі затримки. Настійно рекомендується повідомити ваших радників із питань стратегічних закупівель і юрисконсульта про ваш намір здійснити закупівлю Предмета закупівлі ще на етапі планування, представити короткий огляд ваших цілей і поставити усі юридичні та бізнесові питання, що виникли у вас на даному етапі.

Варто розробити технічне завдання для проекту, визначивши такі основні розділи і розглянувши такі питання:

- Цілі – якою є мета, що її треба досягти?
- Загальні відомості – історія виникнення і значення потреби
- Сфера охоплення – що має забезпечити Постачальник і яка внутрішня функція буде використана?
- Підхід – яким чином можна досягти мети?
- Ресурси – якими будуть витрати, хто їх оплачуватиме і за рахунок чого?
- Предмети закупівлі – які вимірювані результати має забезпечити постачальник і якими мають бути очікувані довго- й короткотермінові результати для органу влади?
- Часові рамки – якими є дати започаткування й завершення заходів і з чим можуть бути пов'язані потенційні обмеження й затримки? Якими є граничні терміни досягнення кожного орієнтовного показника і/ або результату?

Після розробки технічне завдання служитиме основою для забезпечення Предметів закупівлі, представлених у частині 2 цього ЗЦП.



У випадках, коли послуги, що їх передбачено закупити, відповідають означенню «консультаційних послуг», згідно з Директивою з питань закупівель Ради з питань управління уряду, користувачі мають переглянути «Контрольний перелік для закупівлі та управління консультаційними послугами», представлений на Інтернет-сайті MyOPS Supply Chain Management.

**Заповнення цього контрольного переліку є обов'язковим для всіх працівників Міністерства і бажаним для всіх інших користувачів.**

### **Зобов'язання згідно із Законом про інвалідів у провінції Онтаріо**

На етапі планування будь-якої закупівлі користувачі цієї Базової Форми мають пам'ятати про зобов'язання, взяті на себе владою провінції Онтаріо, згідно з розділом 5 Закону 2001 року про інвалідів у провінції Онтаріо ("ODA"), які викладені у згаданій секції таким чином:

Товари й послуги для органів влади. Ухвалюючи рішення про закупівлю товарів і послуг через процес закупівель для використання для власних потреб, потреб своїх працівників або громадськості, влада провінції Онтаріо повинна забезпечити доступ до згаданих товарів і послуг людям із фізичними вадами (інвалідам).

Питання доступності для інвалідів мають бути враховані стосовно кожного товару або послуги на етапі підготовки документів для закупівлі і, там, де це доречно, до тексту документа про закупівлю мають бути додані необхідні положення, що мають на меті сформулювати конкретні потреби і дати змогу оцінити здатність товару чи послуги задовольнити бажані вимоги щодо доступності. Для отримання допомоги користувачі можуть, за наявності, зробити посилання на план їх міністерства щодо забезпечення доступності для інвалідів, розроблений згідно зі згаданим законом, і вказівки Міністерства з питань уряду і послуг для споживачів, пов'язані з ODA.

### **Складання проекту**

Ця Базова Форма для стандартного ЗЦП була підготовлена з метою надання допомоги користувачеві зі створення шаблону документа, куди можна було б вставити конкретну інформацію про кожну конкретну закупівлю. Користувачі мають точно слідувати інструкціям, наведеним у документі про закупівлі, та вставити інформацію у місця, позначені жирним шрифтом, квадратними дужками та зірочками.

Цей документ про закупівлі був ретельно опрацьований таким чином, щоб забезпечити змогу розв'язання низки важливих проблем і дати змогу користувачам зосередитися на своїй конкретній трансакції. Уся необхідна конкретна інформація може бути вставлена в одну з частин, передбачених у Базових Формах.

У процесі підготовки проектів документів і, особливо, на етапі структурування опису Предметів закупівлі та критеріїв оцінювання, користувачі мають проконсультуватися зі своїми радниками з питань стратегічних закупівель і юрисконсультом міністерства-замовника. У разі виникнення будь-яких питань юридичного характеру користувачі мають проконсультуватися з юрисконсультом міністерства, яке буде підписувати Договір про закупів-

лю. Неспроможність чітко сформулювати Предмети закупівлі та ясно й належним чином розробити критерії оцінювання може призвести до затримок із виконанням проекту, незадовільного забезпечення Предметів закупівлі та додаткової юридичної відповідальності.

Перед опублікуванням критерії оцінювання мають бути попередньо схвалені всіма членами комітету з оцінювання.

### **Припущення**

При створенні цієї Базової Форми у багатьох її розділах застосовуються рішення та конкретні формулювання («Припущення»), які кладуться в основу типових ЗЦП. Ці припущення можуть не відповідати намірам деяких транзакцій і в цьому разі мають бути переглянуті, а можливість їх застосування слід аналізувати щоразу, коли ви користуєтеся цим документом і вносити відповідні зміни як у текст ЗЦП, так і в текст Договору, поданий у Додатку.

Далі подано контрольний перелік припущень, покладених в основу цієї Базової Форми. Ці припущення можуть бути змінені залежно від мети конкретної транзакції. Користувачі повинні переглянути поданий далі перелік і пересвідчитися, що їх конкретні потреби належним чином враховані. Крім того, у кожній частині цього ЗЦП серед інструкцій зазначаються припущення, покладені в основу цієї частини. В основу цієї Базової Форми покладено припущення про те, що:

- контракт, укладений за результатами ЗЦП, буде не ексклюзивним (ЗЦП 1.3);
- контракт, укладений за результатами ЗЦП, міститиме положення про можливість його продовження на один додатковий термін (ЗЦП 1.2);
- на етапі оцінювання буде передбачено перший етап, який має на меті визначити, чи задоволені обов'язкові вимоги, чи пропозицію слід дискваліфікувати як таку, що не забезпечує задоволення обов'язкових вимог (ЗЦП 3.1);
- лише ті пропозиції, які забезпечують задоволення обов'язкових вимог, будуть оброблятися на наступному етапі й оцінюватися згідно з рейтинговими критеріями (ЗЦП 3.1);
- ніякі інші етапи оцінювання застосовуватися не будуть (інтерв'ю, складання скороченого переліку тощо. Якщо бажано використати інші етапи, слід, у міру потреби, проконсультуватися з радниками.
- рейтингові критерії містять ціну й інші критерії, наприклад, наявність досвіду і кваліфікацій (ЗЦП 3.3.1);
- ціни, пропоновані на конкурс постачальниками, мають бути повними, враховувати всі елементи і не передбачати ніяких «додатків», пов'язаних із податками (за винятком загального податку на продаж), страхування і будь-якими іншими накладними видатками (ЗЦП 3.2.2);

- ціни слід оцінювати за формулою відносного визначення ціни (ЗЦП 3.4). У випадку, якщо наведений приклад оцінювання ціни є непридатним, слід звернутися за консультацією до радників;
- календарний графік процесу передбачає наявність 120-денного періоду, упродовж якого не можна відкликати пропозиції; вибраний постачальник протягом 15 днів після отримання «повідомлення про вибір» має підписати Договір про закупівлю; у разі неспроможності постачальника протягом 15 днів підписати Договір про закупівлю, Міністерство має право розпочати роботу з наступним за рейтингом постачальником (ЗЦП 4.1.1, 4.4.1 і 4.4.2);
- цей документ буде опублікований у системі MERX<sup>TM55</sup>, при цьому постачальникам доведеться завантажити його через MERX<sup>TM</sup>, а якщо публікація здійснюватиметься в газеті або за запрошенням, адаптувати Базову Форму (ЗЦП 4.1.3);
- Постачальник матиме доступ до конфіденційної інформації, враховуючи особисту інформацію;
- у текст ЗЦП буде включена Форма Договору, розроблена юрисконсультом, бо, окрім іншого, вона містить низку важливих для ЗЦП означень і визначає юридичні умови, які регулюватимуть виконання контракту підписаного за результатами ЗЦП (Додаток А).

Перегляд ЗЦП юрисконсультom і радником із питань стратегічних закупівель

Допомогу у сфері стратегічних закупівель надаватиме радник із питань стратегічних закупівель.

Юридичну допомогу надаватиме юрисконсульт Міністерства, яке буде підписувати Договір про закупівлю.

З усіх питань юридичного характеру, які виникли на етапі планування, слід звернутися до консультантів із питань стратегічних закупівель і юридичних консультантів до початку роботи з підготовки проектів документів, або до представлення вимоги про юридичний аналіз таких документів. За наявності сумнівів слід вважати той чи інший конкретний підхід хибним. У разі, якщо припущення, покладені в основу документа, виявляться проблематичними з юридичного погляду, це призведе до тривалих затримок і необхідності перероблення великих частин готового документа. Тому користувачі не повинні чекати вимоги про проведення юридичного аналізу для вирішення питань планування. Крім того, і особливо в разі, якщо транзакція є великою або комплексною, користувачі мають зв'язатися з юрисконсультom на етапі планування, щоб усунути всі проблеми й дати змогу заздалегідь підготувати правильну Форму Договору. Юридичний аналіз триватиме

---

55 MERX – це електронна система закупівель, базована на веб-сайті, яка містить інформацію про майже всі публічні та приватні тендери в Канаді та в США, а також про новини будівництва у приватному секторі Канади. MERX сприяє доступу до можливостей укладання контрактів з Урядом Канади, провінційними та місцевими урядами, Урядом США, урядами штатів США та муніципалітетів, з приватним сектором.

довше в разі, якщо до Форми Договору доведеться вносити суттєві зміни на цьому пізньому етапі процесу.

Не чекайте вимоги про проведення юридичного аналізу; повідомте юрисконсульта про свої цілі й поставте юридичні питання, щодо яких вам потрібна порада задалегідь.

### ***Складання остаточного варіанта документа***

Після отримання результатів юридичного аналізу, питання, зазначені в них, мають бути відображені в Документі про закупівлю. У разі виникнення будь-яких сумнівів або питань, слід звернутися за додатковою порадою до юрисконсульта або радників із питань стратегічних закупівель.

**[Кінець загальних інструкцій для користувачів стандартної Базової Форми ЗЦП]**

## **ЧАСТИНА 1 – ВСТУП**

### ***Інструкції до частини 1 – Вступ***

Вступний розділ має на меті представити можливі закупівлі й повинен містити стисле резюме вимог, згідно із ЗЦП, спершу в загальному вигляді із посиланнями на відповідні подальші розділи ЗЦП, де згадані вимоги представлені більш детально.

### ***Припущення, подані у цій частині***

- • Контракт, укладений за результатами ЗЦП, має містити положення про можливість його продовження на один додатковий термін. У разі, якщо продовження терміну не є потрібним або існує потреба у продовженні терміну більш, ніж на один додатковий термін, слід внести відповідні зміни до пункту 1.2 ЗЦП (і повідомити юрисконсульта про необхідність внесення відповідних змін до параграфу 8.08 Форми Договору).
- Не передбачається жодних гарантій стосовно будь-якого обсягу роботи або ексклюзивності Договорів про закупівлю укладених на базі планованих домовленостей. Влада залишає за собою право звернутися до інших постачальників товарів чи послуг, аналогічних або подібних до Предметів закупівлі або забезпечити такі самі або подібні Предмети закупівлі власними силами.
- У разі, якщо передбачається представлення обсягу роботи, оголошення сподіваного обсягу роботи або гарантія обсягу роботи і/або, якщо передбачається, що Договір про закупівлю має бути ексклюзивним, слід внести відповідні зміни до пункту 1.3 ЗЦП (і повідомити юрисконсульта про необхідність внесення відповідних змін до параграфу 3.09 Форми Договору).

## ЧАСТИНА 1 – ВСТУП

### *Запрошення для пропонентів*

Цей запит щодо цінових пропозицій («ЗЦП») є запрошенням для потенційних пропонентів подавати пропозиції стосовно забезпечення [**\*\*Подати стислий опис Предметів закупівлі\*\***], які докладніше описані у частині 2 – Предмети закупівлі (надалі «Предмети закупівлі»). Цей ЗЦП оголошений Її Величністю Королевою в особі провінції Онтаріо, представленою [**\*\*Міністром [вставити назву міністерства]** (надалі «Міністерством»)].

### *Вид контракту для забезпечення Предметів закупівлі*

Вибраний пропонент повинен укласти з Міністерством Договір про забезпечення Предметів закупівлі за формою, представленою в Додатку А до цього ЗЦП. Міністерство має намір укласти Договір, представлений у Додатку А до цього ЗЦП лише з однією (1) юридичною особою. Передбачений термін дії Договору становитиме [**\*\*вказати кількість місяців або років\*\***], при цьому Міністерство на власний розсуд може продовжити чинність зазначеного Договору на тих самих умовах на додатковий термін [**\*\*вказати тривалість можливого додаткового терміну\*\***]. Передбачається, що цей Договір буде виконаний до або приблизно до [**\*\*вставити потенційну дату виконання Договору\*\***]

Пропонент, який подає умови, варіанти, зміни або положення на випадок непередбачених ситуацій до умов, визначених у Формі Договору, як частину своєї пропозиції, або після отримання повідомлення про вибір, може бути дискваліфікований.

### *Відсутність гарантій стосовно обсягу роботи або ексклюзивності Договору*

Міністерство не гарантує вартості або обсягу роботи, що будуть забезпечені переможцеві конкурсу. Договір, укладений з переможцем конкурсу, не буде ексклюзивним Договором на забезпечення описаних Предметів закупівлі. Міністерство залишає за собою право звернутися до інших постачальників товарів чи послуг, аналогічних або подібних до Предметів закупівлі або забезпечити такі самі або подібні Предмети закупівлі власними силами.

### *Договір про внутрішню торгівлю*

Пропоненти повинні враховувати, що на закупівлі, які підпадають під дію розділу 5 Договору про внутрішню торгівлю, поширюється дія цього розділу, але права й обов'язки сторін регулюються спеціальними умовами кожного конкретного оголошеного тендера. Додаткову інформацію див. на Веб-сайті секретаріату внутрішньої торгівлі за адресою: [www.ait-aci.ca/](http://www.ait-aci.ca/)

### **Визначення**

У випадку, якщо інше, не зазначено в цьому ЗЦП, слова і фрази написані в тексті з великої літери, мають значення, подане у Формі Договору, представлений у Додатку А до цього ЗЦП.

«**Контактна особа Міністерства**» означає **[\*\*вставити прізвище та ім'я\*\*]**  
**Факс №: [(\*\*\*)\*\*\*-\*\*\*\*]**  
**E-mail: [\*\*\*-\*\*\*\*]**

**[\*\*За потреби вставити додаткові означення, які стосуються ЗЦП, але не Договору \*\*]**

[Кінець частини 1]

## **ЧАСТИНА 2 – ПРЕДМЕТИ ЗАКУПІВЛІ**

### **Інструкції до частини 2 – Предмети закупівлі**

Опишіть, що саме ви бажаєте закупити, якомога точніше. Представлення потенційним пропонентам якнайкращого опису і якнайточніших деталей стосовно того, що саме ви бажаєте закупити, гарантує виконання зобов'язань щодо легального розкриття інформації і створює низку вигод, а саме:

- дає змогу пропонентам краще зрозуміти, що від них вимагається, й оцінити повні масштаби проекту;
- дає змогу пропонентам реалістично розраховувати ціну;
- дає змогу уникнути додаткових запитів про надання уточненої інформації (у такий спосіб, зменшуючи можливість нерівного ставлення до пропонентів або подання неточної інформації);
- значно підвищує ймовірність того, що ви отримаєте пропозиції, які реально задовольняють ваші потреби;
- впорядковує ваше мислення (що може бути цінним результатом для подальшого процесу оцінювання);
- забезпечує чіткий і точний опис Предметів закупівлі як засіб оцінки ефективності роботи Постачальника після того, як Договір буде виконаний.

Користувачам слід скористатися технічним завданням, розробленим на етапі планування стратегічних закупівель у даному процесі закупівель.

Подайте детальний опис Предметів закупівлі, що мають бути забезпечені згідно з цим ЗЦП. До цього опису повинні входити:

- опис цілей проекту;
- загальні відомості й історія реалізації проекту до останнього часу;
- детальний опис Предметів закупівлі;
- стандарти якості із зазначенням того, чи потрібен спеціальний досвід для забезпечення деяких або всіх Предметів закупівлі;
- критерії оцінки ефективності та робочі очікувані результати;

- рівні надання послуг;
- кількість часу, який матиме у своєму розпорядженні пропонент на забезпечення Предметів закупівлі, досягнення орієнтовних показників і виконання проекту;
- уся інша доречна інформація стосовно Предметів закупівлі.

### **Опис Предметів закупівлі**

[\*\*вставити опис Предметів закупівлі\*\*]

[Кінець частини 2]

## **ЧАСТИНА 3 – ОЦІНЮВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ**

### **Інструкції до частини 3 – Оцінювання пропозицій**

Процес оцінювання проходить у три етапи – визначення відповідності Обов’язковим вимогам, кількісне оцінювання Рейтингових критеріїв і кількісне оцінювання цінкових пропозицій. На основі своїх легально здійснюваних зарезервованих прав, Міністерство відбирає пропозицію, яка відповідає Обов’язковим вимогам і отримує найвищу кількісну оцінку.

- Загалом до кількісного оцінювання рейтингових критеріїв допускаються лише ті пропозиції, які відповідають усім Обов’язковим вимогам.
- Користувачі цієї Базової Форми повинні приділити особливу увагу складанню переліку Обов’язкових вимог, бо пропозиція, яка їм не відповідає, підлягає дискваліфікації. Користувачі повинні переконаватися в тому, що Обов’язкові вимоги стосуються лише потреб їх основної програми/ сфери діяльності, бо Обов’язкові вимоги – це вимоги щодо важливої інформації, яку ініціатор ЗЦП має проконтролювати на відповідність, і від їх дотримання залежатиме: пройде пропозиція на наступний етап оцінювання чи ні. Якщо ініціатор ЗЦП бажає оцінити зміст такої інформації, він має врахувати вимоги щодо її оцінювання до поданого далі переліку Рейтингових критеріїв.
- Окрім Обов’язкових вимог, невиконання яких може призвести до дискваліфікації пропозиції, до цієї Базової Форми зараховані й інші вимоги, бо її автори мають намір оцінювати, окрім ціни, й інші критерії. Згідно з Директивою з питань закупівель МВС і чинних торговельних угод, обов’язком користувача є подання детального опису Рейтингових критеріїв і відповідної максимальної суми балів для кожного з них, згідно з частиною 3 на етапі II «Оцінювання рейтингових критеріїв». У разі, якщо для оцінювання Рейтингових критеріїв потрібні кілька етапів (наприклад, якщо перед оцінюванням ціни існує потреба в пороговому оцінюванні), про це має бути чітко сказано в цій частині ЗЦП, а Базова Форма має бути змінена таким чином, щоб зарахувати до неї відповідні етапи.

### **Етапи оцінювання пропозицій**

Міністерство здійснюватиме оцінювання пропозицій у такі три (3) етапи:

#### *Етап I*

Етап I передбачатиме перегляд пропозицій з метою перевірки рівня їх відповідності всім обов'язковим вимогам. Пропозиції, які не відповідають усім обов'язковим вимогам, можуть, згідно з явно вираженими та неявними правами Міністерства, бути дискваліфіковані й не підлягатимуть подальшому оцінюванню.

#### *Етап II*

Етап II передбачатиме оцінювання Міністерством кожної з попередньо кваліфікованих пропозицій на основі рейтингових критеріїв.

#### *Етап III*

Після завершення Етапу II для всіх пропонентів заклеєні конверти з цінними пропозиціями, передані кожним із пропонентів, будуть розклеєні, а Етап III передбачатиме кількісне оцінювання цінних пропозицій. Оцінювання ціни/ витрат має проводитися після оцінювання відповідності обов'язковим вимогам і виконання усіх процедур кількісного оцінювання на основі рейтингових критеріїв.

#### *Сумарна оцінка*

Після завершення Етапу III усі бали, набрані пропозиціями на Етапах II і III сумуються й за результатами перевірки відповідності та, згідно із вираженими та неявними правами Міністерства, пропонент, який набрав найбільшу кількість балів, обирається для укладання Договору, згідно з Формою Договору, представленою в Додатку А до цього ЗЦП, відповідно до частини 4.

### **Інструкції щодо обов'язкових вимог**

#### *Обов'язкові вимоги*

Подані далі форми визначаються як обов'язкові вимоги, згідно із шаблоном:

- *Форма пропозиції (параграф 3.2.1 і Додаток В)*. Кожна пропозиція повинна містити заповнену Форму пропозиції, яка зобов'язує пропонента діяти у спосіб, передбачений у ЗЦП. До Форми пропозиції, окрім інших декларацій, включено Контрольний перелік обов'язкових вимог і Декларацію про відсутність конфлікту інтересів.
- *Форма конкурсу цін (параграф 3.2.2 і Додаток С)*. Ціни мають бути представлені в канадських доларах і враховувати всі податки і збори (за винятком податку на товари й послуги (Податок на товари та послуги)), усі витрати на оплату праці та матеріали, відрядження, транспортні видатки, страхові видатки і всі інші накладні видатки, враховуючи, окрім іншого, всі види мита й інші збори, передбачені законом.



- Форма конкурсу цін має бути подана. Користувачі можуть на власний розсуд ухвалювати бізнесові рішення щодо виключення витрат, представлених у цій частині Базової Форми і/ або зарахувати до неї інші витрати.
- *Форма декларації податкової відповідності (параграф 3.2.3 і Додаток D).*
- Користувачі документа мають зазначити всі Додаткові обов'язкові вимоги (за їх наявності), які застосовуються до цієї конкретної закупівлі.
- Користувач повинен сам визначити, які інші додаткові критерії можуть бути Обов'язковими вимогами.

### ***Етап I – Обов'язкові вимоги***

Окрім подання інформації, яка вимагається в обов'язкових формах подання, визначених у цьому ЗЦП, пропонент не може вносити жодних змін до жодної із зазначених форм. Пропозиція, яка містить подібні зміни як на титульній сторінці форми, так і в іншому місці пропозиції, може бути дискваліфікована.

Кожна пропозиція повинна містити заповнену й підписану пропонентом Форму пропозиції (Додаток В).

#### ***(а) Конфлікт інтересів***

Окрім іншої інформації та представлень, зроблених відповідним пропонентом у Формі пропозиції, кожний пропонент повинен представити декларацію про наявний або потенційний конфлікт інтересів.

Якщо, на думку Міністерства (яке діє виключно і цілковито на власний розсуд), пропонент перебуває або може опинитися в ситуації конфлікту інтересів, Міністерство, на доповнення до інших заходів, передбачених у законі або за правом справедливості, може дискваліфікувати пропозицію, подану даним пропонентом.

Пропонент, подаючи свою пропозицію, гарантує, що наскільки йому відомо та згідно з його переконанням, він не перебуває і потенційно не може перебувати в ситуації конфлікту інтересів у зв'язку з поданням пропозиції або виконанням потенційних угод, окрім тих, що розкриті у Формі пропозиції. У разі, якщо Міністерство виявить, що пропонент не розкрив усіх фактичних або потенційних конфліктів інтересів, Міністерство може дискваліфікувати пропонента або розірвати будь-який контракт, укладений зі згаданим пропонентом за результатами цього процесу закупівлі.

#### ***(б) Загальні вимоги***

Міністерство на доповнення до будь-яких інших засобів, які є в його розпорядженні, згідно із законом або за правом справедливості, повинно мати право розірвати будь-який Договір, укладений з пропонентом, якщо буде виявлено, що пропонент неправильно подав інформацію або подав у Формі пропозиції неточну чи неповну інформацію.

Окрім подання інформації, яка вимагається у Формі пропозиції, і підписання даної Форми, пропонент не може вносити жодних змін або доповнень до Форми пропозиції, поданої у його пропозиції. Пропозиція, яка містить умови, варіанти, зміни або положення на випадок непередбачених ситуацій, які суперечать або не відповідають умовам, визначеним у ЗЦП, може бути дискваліфікована. Якщо пропозиція не дискваліфікована, незважаючи на подібні зміни і доповнення, положення Форми пропозиції у тому вигляді, у якому вони представлені в цьому ЗЦП, мають перевагу над будь-якими змінами і доповненнями до Форми пропозиції, поданими в даній пропозиції.

#### *Форма конкурсу цін (Додаток С)*

Кожний пропонент повинен подати цю Форму, заповнену згідно з інструкціями, які містяться у самій цій Формі, а також інструкціями, поданими далі:

- (а) ціни мають бути представлені у канадських доларах і містити всі відповідні податки і збори (податок PST зазначається окремо) за винятком податку на товари й послуги (GST) (Предмети закупівлі передбачається використовувати державою в особі провінції Онтаріо і, отже, вони не підлягають оподаткуванню федеральним податком на товари і послуги);
- (б) ціни, розраховані пропонентом, мають охоплювати і містити всі витрати на оплату праці та матеріали, відрядження, транспортні видатки, страхові видатки і всі інші накладні видатки, враховуючи, окрім іншого, всі види мита та інші виплати, передбачені законом.

Пропозиція, яка містить умови, варіанти, зміни або положення на випадок непередбачених ситуацій, пов'язані із цінами, які не є прямо затребувані у Формі конкурсу цін, може бути дискваліфікована.

Шляхом подання своєї пропозиції пропонент підтверджує той факт, що він підготував цю пропозицію згідно з усіма положеннями Форми Договору, представленої в Додатку А, і врахував усі положення Додатку А, а також страхові вимоги, у своїх цінових припущеннях і розрахунках і відобразив їх у пропонованих сумах витрат, зазначених у Формі конкурсу цін.

#### *Форма декларації податкової відповідності (Додаток D)*

Уряд Онтаріо сподівається, що всі постачальники своєчасно сплачують належні провінційні податки. У цьому стосунку пропонентам варто враховувати, що будь-який контракт з урядом Онтаріо вимагає від переможця конкурсу подання декларації про те, що у пропонента добра ситуація зі сплатою провінційних податків.

Кожний пропонент повинен подати Форму декларації податкової відповідності, заповнену пропонентом, згідно з інструкціями, які містяться у згаданій формі. Окрім інформації, що вимагається Формою декларації податкової відповідності, і підписання самої Форми, пропонент не може вносити жодних змін або доповнень до Форми декларації податкової відповідності. Пропозиції, які містять зміни до Форми декларації податкової відповідності, можуть бути дискваліфіковані.

Міністерство пересилає до Міністерства надходжень копію Форми декларації податкової відповідності вибраних пропонентів для перевірки. Підписуючи цю форму, пропонент погоджується на розкриття інформації, яка міститься у цій Формі перед Міністерством надходжень і розкриття результатів процесу перевірки перед Міністерством.

Пропоненти можуть надсилати запитання стосовно Форми декларації податкової відповідності на адресу Контактної особи Міністерства.

У випадку, якщо Міністерство надходжень виявить, що ситуація зі сплатою податків у вибраних пропонентів не надто добра, вибраний пропонент має, як передумову укладання Договору, гарантувати, що його ситуація зі сплатою податків буде приведена до належного стану й подати до Міністерства докази належного стану. Міністерство може відкликати повідомлення про вибір пропонента, який неспроможний подати докази належного стану його ситуації зі сплатою податків у межах визначених часових рамок для задоволення усіх передумов виконання Договору, зазначених у цьому ЗЦП.

#### *Інші обов'язкові вимоги*

[\*\*Вставте усі інші Обов'язкові вимоги для конкретних Предметів закупівлі, що їх передбачається закупити, згідно із цим ЗЦП. Ця частина може враховувати будь-які технічні/бізнесові вимоги, за якими ви будете оцінювати пропозиції і які застосовуються до даних конкретних Предметів закупівлі\*\*]

### ***Етап II – Оцінювання рейтингових критеріїв***

**Інструкції до етапу II – Оцінювання рейтингових критеріїв і етапу III – оцінювання цінових пропозицій**

**Вимоги до рейтингових критеріїв:** Рейтингові критерії мають бути визначені користувачем і повинні окреслювати, що саме слід забезпечити у даній конкретній закупівлі.

Рейтингові критерії – це стандарти і критерії, які використовуються для визначення того, якою мірою пропозиція задовольняє вимоги, зазначені в документі про закупівлі.

У межах параграфу 3.3 користувачі повинні чітко структурувати рейтингові критерії так, щоб оцінювання й ухвалення рішення про вибір пропонента були обґрунтованими.

Користувачі повинні повністю розкрити методологію і процес оцінювання, вказавши, окрім іншого: усі максимальні суми балів для кожної категорії та підкатегорії, пов'язані з оцінюваними вимогами; опис процесів складання скороченого списку претендентів, враховуючи мінімальну кількість балів, що її має набрати пропозиція з відповідних оцінюваних вимог; роль і значення перевірок рекомендацій і, там, де це доречно, використання усних інтерв'ю або презентацій для аналізу окремих аспектів пропозиції; та опис методології оцінювання цін/ витрат, враховуючи використання сценаріїв у

процесі оцінювання, наприклад, для визначення витрат для конкретних обсягів роботи і/ або рівнів надання послуг.

Користувачам слід звернути особливу увагу на застосування якомога обґрунтованіших максимальних сум балів за кожною з категорій для об'єктивного зважування ціни/ витрат у методології оцінювання конкурсних пакетів або пропозицій.

Користувачі мають звернутися із частиною 2 – Предмети закупівлі, щоб гарантувати, що вимоги у процесі оцінювання відповідають необхідним Предметам закупівлі і інформації, яка вимагається.

Для кожної зі сфер ЗЦП, що визначають, яку саме інформацію мають подати пропоненти, користувачі мають переконатися в тому, що інструкції для пропонентів є чіткими та наочними й пов'язані з інформацією, необхідною для кожної зі сфер для потреб оцінювання. Наприклад, вимагаючи ідентифікації індивідів, які будуть призначені для роботи в проекті, врахуйте, яка інформація про цих індивідів (наприклад, резюме, професійні акредитації/ліцензії тощо) потрібна для того, щоб оцінювачі могли належним чином оцінити відповідність пропонованих осіб. Подібним чином, дані про досвід роботи організації у певній області можуть потребувати конкретних видів інформації, яку слід чітко окреслити й зазначити в контрольному переліку.

Підраховуючи бали, пов'язані з ціною, користувачі повинні гарантувати, що перед підрахунком балів усі пропозиції зведені до остаточної цифри, що дає змогу провести порівняння між пропозиціями.

Згідно з Директивою з питань закупівель МВС, користувачі мають гарантувати документування усіх етапів процесу оцінювання кожного файлу, пов'язаного із закупівлями.

#### *Припущення, закладені у цій частині*

- Ціни кількісно оцінюватимуться на основі відповідних формул оцінювання (найнижча ціна отримує максимум балів, а всі інші пропозиції отримують певну частину від максимальної кількості балів).
- Розраховані ціни є повними та містять усі витрати на оплату праці та матеріали, транспортні видатки і витрати на відрядження, страхові й накладні видатки.

#### *Рейтингові критерії*

Далі подано огляд категорій і максимальних сум балів для рейтингових критеріїв ЗЦП.

Категорія рейтингових критеріїв	Максимальна сума балів для даної категорії
Досвід і кваліфікації	[**x балів]
[**Визначте максимальні бали для кожної з категорій та опишіть їх нижче**]	[**x балів]
Всього балів	[**x балів]

*Досвід і кваліфікації (x балів)*

Кожний пропонент має подати у своїй пропозиції:

- (a) стислий опис пропонента;
- (b) опис товарів і послуг, що їх пропонент постачав раніше і/або постачає зараз, наголошуючи на досвіді, який стосується Предметів закупівлі;
- (c) ролі та повноваження пропонента і всіх його агентів, працівників і субпідрядників, які братимуть участь у забезпеченні Предметів закупівлі, із зазначенням осіб, які виконуватимуть згадані ролі та їх відповідного досвіду;
- (d) перелік їх знань, навичок і досвіду в таких сферах, як:  
[\*\* подати перелік сфер \*\*]
- (e) опис того, як пропонент забезпечуватиме Предмети закупівлі, який має враховувати робочий план і організаційну схему із зазначенням того, як пропонент планує структурувати свої робочі відносини з Міністерством;
- (f) форму рекомендацій у відповідності з інструкціями, поданими у Формі, представлений у Додатку Е до цього ЗЦП.

*Інші рейтингові критерії (x на кількість балів)*

**[\*\*Визначте інші рейтингові критерії, враховуючи всю іншу інформацію, що її повинні представити пропоненти; як вона буде оцінюватися, які по ній будуть виставлені бали. Слід стежити за тим, щоб критерії та максимальні бали за них відповідали положенням, зазначеним у параграфі 3.3.1\*\*]**

***Етап III – Оцінювання цінових пропозицій***

**Цінові пропозиції**

**Всього балів**

**[\*\*xx балів\*\*]**

Ціни кількісно оцінюватимуться на основі відповідної формули оцінки з використанням цін, наведених у Формі конкурсу цін.

Кожний пропонент отримує певну частку від загальної можливої кількості балів, передбачених для ціни з кожної окремої категорії шляхом ділення ціни, запропонованої даним пропонентом для цієї категорії, на найнижчу конкурсну ціну у цій категорії. Наприклад, якщо найнижча конкурсна ціна для певної категорії дорівнює \$120,00, пропонент, який запропонував цю ціну, отримує 100% можливих балів для цієї категорії ( $120/120 = 100\%$ ); пропонент, який запропонував ціну \$150,00 отримує 80% від можливої кількості балів для цієї категорії ( $120/150 = 80\%$ ), а пропонент, який запропонував ціну \$240,00 отримує 50% можливої кількості балів для цієї категорії ( $120/240 = 50\%$ ).

Найнижча ціна

----- x

друга за

величиною ціна

Загальна кількість можливих балів = бал для пропозиції,  
у якій запропоновано другу за величиною ціну

Найнижча ціна

----- x Загальна кількість можливих балів = бал для пропозиції,  
 третя за у якій запропоновано третю за величиною ціну  
 величиною ціна  
 і так далі для кожної пропозиції

### ***Підсумовування балів і вибір пропонента, який набрав найвищу кількість балів***

Після завершення Етапу III усі бали, набрані пропозиціями на Етапах II і III, сумуються і за результатами перевірки відповідності та, згідно із явно вираженими та неявними правами Міністерства, пропонент, який набрав найбільшу кількість балів, вибирається для укладання Договору, згідно з Формою Договору, представленою у Додатку А до цього ЗЦП, згідно з положеннями частини 4.

[Кінець частини 3]

## **ЧАСТИНА 4 – ТЕРМІНИ та УМОВИ ПРОЦЕСУ ЗЦП**

### ***Інструкції до частини 4 – Терміни й умови процесу ЗЦП***

Частина 4 ЗЦП розроблена таким чином, що може застосовуватися загалом до всіх ЗЦП.

Терміни й умови процесу ЗЦП розроблені з урахуванням нинішнього стану законодавства про конкурсні тендери й не підлягають змінам без попередньої консультації з юристом. Це особливо стосується зарезервованих прав, зазначених у параграфі 4.6

### ***Припущення, закладені у цій частині***

ЗЦП структурована таким чином, що пропозиції залишаються такими, що їх не можна відкликати протягом 120 днів; у разі, якщо цей період часу в параграфі 4.1.1 змінено, ті самі зміни треба внести у параграф 4.3.4 ЗЦП і Форму Пропозиції; виконання Договору має розпочатися протягом 15 днів від моменту отримання повідомлення про вибір.

Ці часові рамки можуть змінюватися для сприяння досягненню конкретних цілей. Проте у разі, якщо вибраний пропонент неспроможний розпочати виконання Договору, період часу між вибором пропонента і початком виконання Договору повинен забезпечувати можливість вибору альтернативного пропонента й початку виконання Договору цим альтернативним пропонентом до завершення терміну періоду безвідкличності.

### ***Використання зарезервованих прав***

Перед тим, як скористатися будь-яким із зарезервованих прав, зазначених у параграфі 4.6.1, користувачі мають проконсультуватися із радником із питань закупівель і юрисконсультом.

## **Загальна інформація й інструкції**

### *Часові рамки*

Далі подано графік виконання цього ЗЦП:

- Дата оголошення ЗЦП **[\*\*Вставити повну дату\*\*]**
- Кінцевий термін звернення із запитаннями **[\*\*00:00 такого-то числа.\*\*  
Вставити повну дату\*\*]**
- Кінцевий термін опублікування додатків **[\*\*00:00 такого-то числа.\*\*  
Вставити повну дату\*\*]**
- Кінцевий термін подання пропозицій **[\*\*00:00:00 [ранку або вечора]  
(міського [вказати місто]  
часу) такого-то числа\*\*  
Вставити повну дату\*\*]**

**[\*\*ПРИМІТКА: Якщо годинник, який ви використовуватимете, не може реєструвати секунди, змініть формат представлення часу в цьому параграфі, на титульній сторінці та в місці, де зазначено час повернення пропозиції на «год.: хвилин: 59».]**

Період, протягом якого Пропозиції залишаються безвідкличними після Кінцевого терміну подання пропозицій, – 120 днів.

Пропоновані часові рамки ЗЦП є орієнтовними і можуть бути змінені Міністерством на власний розсуд у будь-який час до настання Кінцевого терміну подання пропозицій.

### *Інструкції, яких повинні дотримуватися пропоненти*

Пропоненти мають структурувати свої пропозиції згідно з інструкціями, наведеними в цьому ЗЦП. У разі, якщо у цьому ЗЦП вимагається певна інформація, кожна відповідь, подана у пропозиції, має супроводжуватися посиленням на відповідні номери параграфів цього ЗЦП, де міститься запит щодо згаданої інформації.

### *Пропоненти можуть отримати ЗЦП лише через систему MERX™*

Цей ЗЦП можна отримати лише через систему MERX™, електронну тендерну систему, яка використовується у провінції Онтаріо. Докладнішу інформацію про систему MERX™, можна отримати за телефоном 1-800-964-MERX™ або на веб-сайті MERX™ за адресою: [www.merx.com](http://www.merx.com).

Пропонент, який отримав цей ЗЦП не через систему MERX™, може бути дискваліфікований, окрім випадків, коли третя сторона отримала цей ЗЦП із системи MERX™ від імені згаданого пропонента і пропонент вказав цю третю сторону в Картці повернення пропозиції свого конкурсного пакета. У разі, якщо третя сторона не буде зазначена в цей спосіб, пропозиція може бути дискваліфікована.

### *Пропозиції мають бути представлені англійською мовою*

Усі пропозиції мають бути представлені лише англійською мовою. Усі отримані Міністерством пропозиції, які представлені не тільки англійською мовою, можуть бути дискваліфіковані.

*Інформація Міністерства у ЗЦП є лише орієнтовною*

Міністерство і його радники не забезпечують представництва, поручительства або гарантій про точність інформації, яка міститься в цьому ЗЦП, або поширюється як додаток. Усі вказані кількісні значення або дані, які містяться в цьому ЗЦП або надаються як додатки, є лише орієнтовними й наведені виключно задля того, щоб показати пропонентам можливий загальний обсяг роботи.

Відповідальність за забезпечення пропонентів всією необхідною інформацією для підготовки пропозиції у відповідь на цей ЗЦП, покладається на самих пропонентів.

*Пропоненти мають самі фінансувати свої власні витрати*

Пропонент самостійно сплачує всі витрати, пов'язані з підготовкою і представленням своєї пропозиції, враховуючи, там, де це доречно, витрати, пов'язані з проведенням інтерв'ю, презентацій і демонстрацій.

**Комунікація після оголошення ЗЦП***Пропоненти повинні переглянути матеріали ЗЦП*

Пропонентам слід одразу проаналізувати всі документи, які складають цей ЗЦП і:

- (а) повідомити про всі виявлені помилки, друкарські недоліки або неоднозначності;
- (б) можуть надсилати запитання або вимагати додаткову інформацію у письмовій формі з використанням електронної пошти до настання Кінцевого терміну звернення із запитаннями на електронну адресу, зазначену в параграфі 1.5 цього ЗЦП. Усі запитання, передані пропонентами з допомогою електронної пошти на контактну електронну адресу Міністерства, вважаються отриманими після надходження електронної пошти на вхідну електронну скриньку з контактною адресою Міністерства. Усі звернення мають спрямовуватися лише на контактну адресу Міністерства і більше нікуди. Міністерство не зобов'язане, але може надавати додаткову інформацію. Рішення про надання або ненадання такої інформації Міністерство приймає на власний розсуд.

Відповідальність за отримання від контактної особи Міністерства пояснення з будь-якого питання, що його пропонент вважає незрозумілим, лежить на самому пропоненті. Міністерство не несе відповідальності за відсутність розуміння з боку пропонента стосовно цього ЗЦП або його процесу.

*Всю нову інформацію пропоненти можуть отримати лише як адендум через систему MERX™*

Цей ЗЦП може бути змінений лише за допомогою додатка в порядку, викладеному в цьому параграфі. Якщо Міністерство з будь-якої причини вважає за потрібне представити додаткову інформацію у зв'язку із цим ЗЦП, така інформація надсилатиметься пропонентам у формі адендумів з допо-



могою системи MERX™. Кожний додаток є невіддільною частиною цього ЗЦП.

Такі додатки можуть містити важливу інформацію, враховуючи суттєві зміни до цього ЗЦП. Відповідальність за одержання усіх додатків, опублікованих Міністерством, лежить на самих пропонентах. У відповідному полі Форми пропозиції пропоненти мають підтвердити отримання усіх додатків, шляхом зазначення номера кожного додатку у відповідному полі Форми пропозиції.

Пропонентам, які мають намір відреагувати на цей ЗЦП, рекомендується не припиняти отримувати додатки або поправки через систему MERX™, оскільки вони мають отримати через MERX™ усю інформацію й документи, опубліковані через цю систему.

У випадку, якщо пропонент вирішить припинити отримання додатків або доповнень, його пропозиція може бути відхилена.

*Представлення додатків після Кінцевого терміну опублікування додатків і подовження кінцевого терміну подання пропозицій*

У разі, якщо певний додаток опублікований після настання Кінцевого терміну опублікування додатків, Міністерство може на власний розсуд подовжити Кінцевий термін подання пропозицій на відповідний період часу.

**Подання пропозицій**

Пропозиції мають бути подані лише у визначений далі спосіб:

- (а) пропонент має представити один (1) оригінал пропозиції, підписаний уповноваженим представником і виразно позначений, як «Оригінал» і [**\*вставити кількість \***] паперових копій [**\*і одну (1) електронну копію у форматі Microsoft Word на дискеті або CD-ROM]** своєї пропозиції у заклеєному пакеті з Карткою повернення пропозиції, наклеєною на зовнішній стороні заклеєного пакета. На пропозиціях має бути виразно зазначено назву цього ЗЦП (див. титульну сторінку), а також повну офіційну назву і зворотну адресу пропонента, а також Кінцеву дату й час подання пропозицій;
- (б) Форма конкурсу цін має подаватися в окремому заклеєному конверті, окремо від решти документів пропозиції. Заклеєний конверт, який містить Форму конкурсу цін, має бути поміщений разом з іншими документами пропозиції у заклеєний пакет із наклеєною на його зовнішній стороні Карткою повернення пропозиції;
- (с) Пропозиції слід подавати на адресу, зазначену в Картці повернення пропозицій.

Пропозиції, подані в інший спосіб, будуть дискваліфіковані.

У випадку суперечностей або невідповідностей між паперовою й електронною копіями пропозиції, пріоритет матиме паперова копія.

*Пропозиції слід подавати вчасно і на визначену адресу*

Пропозиції слід подавати на адресу, як зазначено вище, до настання Кінцевого терміну подання пропозицій. Пропозиції подані після настання згаданої дати, вважаються запізнаними, дискваліфікуються й повертаються пропонентові. Для потреб визначення часу використовується годинник Міністерства, розташований у визначеному місці.

*Внесення змін до пропозиції і відкликання пропозиції до настання Кінцевої дати подання пропозицій*

Пропонент може змінити або відкликати подану пропозицію в будь-який момент до настання Кінцевої дати подання пропозиції. Право пропонентів вносити зміни або відкликати пропозиції обумовлює як зміни та відкликання, цілковито ініційовані пропонентами, так і зміни й відкликання, у відповідь на подані додатки.

При внесенні будь-яких змін чітко вкажіть, яку частину пропозиції має замінити пропонований фрагмент.

Повідомлення про внесення змін або відкликання пропозиції має бути надіслане на Картці повернення пропозицій до настання Кінцевої дати подання пропозицій і має бути підписане уповноваженим представником. Міністерство не зобов'язане повертати пропонентові змінені або відкликані пропозиції.

*Після настання Кінцевого терміну подання пропозицій усі пропозиції стають безвідкличними*

Пропозиції залишатимуться такими, що їх не можна відкликати, у формі, поданій пропонентом, протягом періоду ста двадцяти (120) днів, який відраховується від моменту настання кінцевого терміну подання пропозицій.

*Міністерство може затребувати пояснення і внесення відповідей у текст пропозиції*

Міністерство зберігає за собою право вимагати від пропонентів пояснень і додаткової інформації, пов'язаної із поясненням пропозиції. Отримана Міністерством відповідь пропонента, у разі її схвалення Міністерством, стає невіддільною частиною пропозиції пропонента. Міністерство зберігає за собою право проводити інтерв'ю з усіма або деякими пропонентами для отримання інформації стосовно їх пропозицій або для пояснення їх пропозицій.

*Положення ЗЦП, зараховані до пропозиції*

Усі положення цього ЗЦП вважаються такими, що є прийнятними для всіх пропонентів і зараховані до кожної із пропозицій пропонентів.

*Заборона подання посилань, ініційованих пропонентом*

Увесь зміст пропозиції пропонента має бути поданий у фіксованій формі; зміст веб-сайтів або інших зовнішніх документів, на які міститься посилання у пропозиції пропонента не вважається частиною відповідної пропозиції.

### *Пропозиція має зберігатися в Міністерстві*

Згідно із параграфом 4.3.1, Міністерство не повертає пропонентові пропозицію або жоден із документів, поданих пропонентом.

### ***Виконання Договору, повідомлення й інструктаж***

#### *Вибір пропонента*

Міністерство передбачає, що воно вибере пропонента протягом шістдесяти (60) днів від дати настання Кінцевого терміну подання пропозицій. Міністерство надішле вибраному пропонентові повідомлення про вибір у письмовій формі. Вибраний пропонент має укласти Договір за формою, представленою в Додатку А до цього ЗЦП і задовольнити всі інші умови, передбачені цим ЗЦП протягом п'ятнадцяти (15) днів з моменту надходження повідомлення про вибір. Це положення вміщене на користь Міністерства й може бути скасоване Міністерством на його власний розсуд.

Пропонент, який подає умови, варіанти, зміни або положення на випадок непередбачених ситуацій до умов, визначених у Формі Договору, як частину своєї пропозиції або після отримання повідомлення про вибір, може бути дискваліфікований. Міністерство визнає потребу в доданні деталей до Графіку 1 Форми Договору, що стосуються кожної конкретної трансакції, але в жодний інший спосіб не вноситиме суттєвих змін до Форми Договору.

Пропоненти мають враховувати, що вони можуть ставити запитання або уточнювати терміни й умови, визначені у Формі Договору лише протягом періоду, відведеного на запитання-відповіді. Такі запити для потреб уточнення Міністерство розглядатиме згідно із параграфом 4.2.1 цього ЗЦП.

#### *Що буде в разі непідписання Договору?*

У доповнення до всіх інших заходів Міністерства, у разі, якщо вибраний пропонент протягом п'ятнадцяти (15) днів з моменту надходження повідомлення про вибір не укладе Договір або не зможе задовольнити всі інші умови, передбачені цим ЗЦП, Міністерство може на свій власний розсуд і без виникнення будь-яких зобов'язань з його боку скасувати вибір відповідного пропонента й вибрати іншого пропонента.

#### *Повідомлення інших пропонентів про результати процесу закупівель*

Як тільки пропонент, що переміг у конкурсі, укладе Договір з Міністерством, Міністерство у письмовій формі повідомляє всіх інших пропонентів про результати процесу закупівель, враховуючи особу пропонента-переможця й інформацію про підписання контракту з пропонентом-переможцем.

#### *Інструктаж*

Після отримання повідомлення про вибір пропоненти можуть вимагати подальшого інструктажу. Усі запити слід надсилати в письмовій формі на адресу контактної особи Міністерства протягом тридцяти (30) днів після отримання повідомлення про вибір. Мета періоду інструктажу полягає в тому, щоб дати змогу пропонентові представити кращу пропозицію при

подальших закупівлях. Будь-який інструктаж, що надаватиметься в межах визначеного періоду, не повинен створювати можливостей для порушення процесу закупівель.

### ***Заборонені комунікації, конфіденційність інформації та FIPPA***

#### *Заборонені комунікації пропонента*

Пропонент не повинен здійснювати комунікації, які б свідчили про конфлікт інтересів, і повинен завжди пам'ятати про Декларацію про відсутність конфлікту інтересів, подану у Формі Пропозиції.

#### *Пропонент не повинен спілкуватися із засобами масової інформації*

Пропонент ніколи не повинен здійснювати пряму або непряму комунікацію із засобами масової інформації у зв'язку із цим ЗЦП або будь-яким контрактом, укладеним у результаті цього ЗЦП, не отримавши перед тим письмової згоди Контактної особи Міністерства.

#### *Конфіденційна інформація Міністерства*

Уся інформація, передана або отримана Міністерством у будь-якій формі у зв'язку із цим ЗЦП як до, так і після опублікування цього ЗЦП:

- (а) є виключною власністю Міністерства і має розглядатись як конфіденційна;
- (б) не повинна використовуватись для жодної іншої мети, окрім подання заявки, згідно із цим ЗЦП і підписання контракту за його результатами;
- (с) не може бути оприлюднена без письмової згоди Міністерства;
- (д) має бути негайно повернута пропонентами до Міністерства на його вимогу.

#### *Закон про свободу інформації і захист приватного життя*

До інформації, наданої Міністерству пропонентом, застосовується Закон про свободу інформації і захист приватного життя (FIPPA) R.S.O. 1990, с.Е.31. Пропонент має у своїй пропозиції або супровідній документації, яку вважає конфіденційною, визначити, який рівень конфіденційності має забезпечити Міністерство. Міністерство забезпечуватиме конфіденційність такої інформації в усіх випадках, окрім ситуацій, коли інше вимагатиметься, згідно із законом, або постановою суду чи трибуналу. Пропонентам рекомендується на конфіденційній основі розкрити зміст своїх пропозицій радникам Міністерства, призначеним оцінювати або брати участь в оцінюванні їх пропозицій.

Подаючи будь-яку особисту інформацію, яка вимагається цим ЗЦП, пропоненти погоджуються на використання такої інформації для потреб процесу оцінювання, проведення аудиту процесу даної закупівлі та потреб укладання контракту. У разі, якщо Особиста інформація стосується особи, призначеної пропонентом-переможцем відповідальною за забезпечення Предметів закупівлі, така інформація може бути використана Міністерством

для порівняння кваліфікацій даної особи з кваліфікаціями осіб, які могли б її замінити, згідно з параграфом «Оцінювання кваліфікацій визначених осіб», який міститься у Формі Договору. У разі, якщо у пропонента виникнуть будь-які запитання стосовно збирання і використання особистої інформації згідно з цим ЗЦП, такі запитання слід надіслати на адресу Контактної особи Міністерства у порядку, визначеному в розділі «Учасники мають переглянути ЗЦП».

### ***Зарезервовані права та чинний закон***

#### *Зарезервовані права Міністерства*

Міністерство зберігає за собою право:

- (a) оприлюднювати імена й назви деяких або всіх пропонентів;
- (b) вимагати від будь-кого з пропонентів письмових пояснень і подання у письмовій формі додаткової інформації, пов'язаної із поясненням пропозиції, та містити відповідь пропонента до складу пропозиції для її пояснення;
- (c) оцінювати пропозицію пропонента на основі:
  - i. фінансового аналізу з метою визначення фактичних витрат пропозиції з урахуванням таких чинників, як перехідні витрати, пов'язані із заміною наявних товарів, послуг, практики діяльності, методології та інфраструктури, якими б вони не були у первинному вигляді;
  - ii. інформації, отриманої за допомогою рекомендацій;
  - iii. попередньої ефективності роботи пропонента при виконанні попередніх контрактів, укладених із урядом Онтаріо;
  - iv. інформації, поданої пропонентом Міністерству, при здійсненні останнім своїх прав на з'ясування обставин у межах цього процесу ЗЦП;
  - v. іншої відповідної інформації, яка надійшла під час цього процесу ЗЦП;
- (d) опускати формальності та приймати пропозиції, які в основному відповідають вимогам цього ЗЦП;
- (e) перевіряти з допомогою будь-кого з пропонентів або третьої сторони будь-яку інформацію, наведену у пропозиції;
- (f) перевіряти джерела інформації, інші, ніж ті, на які посилається будь-хто із пропонентів;
- (g) дискваліфікувати будь-кого із пропонентів, пропозиція якого містить викривлену або будь-яку іншу неточну чи оманливу інформацію;
- (h) дискваліфікувати будь-кого із пропонентів або пропозицію будь-кого із пропонентів, який помічений у поведінці, забороненій, згідно з даним ЗЦП;
- (i) вносити зміни, у тому числі, суттєві зміни до цього ЗЦП, за умови, що згадані зміни будуть внесені шляхом опублікування аддендумів у спосіб, передбачений у цьому ЗЦП;

- (j) обирати будь-якого пропонента, і не лише того, чия пропозиція відбиває найнижчі витрати для Міністерства або набрала найвищу кількість балів;
- (k) скасовувати цей процес ЗЦП на будь-якому етапі;
- (l) скасовувати цей процес ЗЦП на будь-якому етапі й оголошувати новий ЗЦП для постачання тих самих або подібних Предметів закупівлі;
- (m) приймати будь-яку пропозицію цілком або частково;
- (n) відхилити будь-яку або всі пропозиції;

Ці зарезервовані права є додаванням до будь-яких інших явно виражених прав або будь-яких інших прав, які можуть бути передбачені в неявному вигляді за даних обставин; крім того, Міністерство не несе відповідальності за жодні видатки, витрати, втрати або будь-які інші прямі і непрямі збитки, що їх зазнав або може зазнати будь-який пропонент або будь-яка третя сторона внаслідок здійснення Міністерством будь-якого зі своїх явно виражених прав або прав, що мають на увазі, згідно з цим ЗЦП.

Подаючи свою пропозицію, пропонент уповноважує Міністерство збирати інформацію, визначену у пунктах (e) і (f) у спосіб, передбачений у відповідних пунктах.

#### *Керівний закон процесу ЗЦП*

Цей процес ЗЦП регулюється і повинен виконуватися згідно із законами провінції Онтаріо та федеральних законів Канади, які можуть бути застосовані до нього.

[Кінець частини 4]

## **ДОДАТОК А – Форма Договору**

### ***Інструкції для користувачів Форми Договору (ЗЦП – Базова Форма)***

Як правило, Форма Договору не підлягає будь-яким суттєвим змінам і не передбачає проведення переговорів після здійснення вибору з пропонентом – переможцем. Перед оголошенням ЗЦП користувачі мають проконсультуватися з юрисконсультом стосовно будь-яких змін, які слід внести до Форми Договору, щоб усунути будь-які проблеми, пов'язані із їх конкретним ЗЦП. Користувачі не повинні вносити ніяких змін до Форми Договору без попереднього обговорення згаданих змін із юрисконсультом.

Ця Форма Договору передбачає закупівлю загальних неінформаційно-технологічних Предметів закупівлі, а не конкретних спеціальних товарів або послуг. Якщо Предмети закупівлі не належать до загальних і неінформаційно-технологічних, користувачам слід проконсультуватися із юрисконсультом, щоб гарантувати, що Форма Договору містить положення, необхідні для забезпечення конкретного Предмета закупівлі.

Ця Форма Договору передбачає певні види загальних страхових вимог. Перед оголошенням цього ЗЦП користувачам слід звернутися до Відділу управління ризиками і страхових послуг MGCS за порадою стосовно цього

конкретного ЗЦП, щоб визначити відповідні види й рівні страхування, що має бути зараховане до ЗЦП.

Ця Форма Договору уособлює базовий контракт між Міністерством та одним постачальником, на відміну від «спискового Договору» з численними постачальниками і/або численними користувачами Предметів закупівлі із державного сектору, кожен з яких працює в межах власного суб-Договору.

Якщо укладений Договір передбачатиме більше, ніж базові відносини між двома сторонами, слід якомога раніше повідомити про це юрисконсульта для того, щоб внести необхідні зміни до Форми Договору.

Ця Форма Договору містить низку положень, які є загальним стандартом для урядових контрактів. Якщо користувачі мають запитання стосовно наслідків цих положень і стосовно того, чи відбивають вони наміри користувачів, останнім слід звернутися до юрисконсульта за поясненнями.

### *Спеціально розроблені проекти договорів*

Підготувати Базову Форму Договору, яка відповідала б усім можливим цілям – неможливо. Більш складні трансакції, враховуючи ті, що передбачають забезпечення будь-яких інформаційно-технологічних або інших складних Предметів закупівлі вимагають використання спеціально розроблених проектів договорів. Для підготовки таких категорій договорів слід звернутися до юрисконсульта для отримання належних порад та інструкцій. Якщо ви сумніви чи спеціальні вимоги зверніться до управління системи постачання або юрисконсульта.

### *Показчик*

#### **Стаття 1 – Тлумачення і Загальні положення**

- 1.01 Означення термінів
- 1.02 Відсутність компенсацій з боку Міністерства
- 1.03 Повний Договір
- 1.04 Подільність
- 1.05 Інтерпретаційна цінність контрактних документів
- 1.06 Інтерпретаційна цінність заголовків
- 1.07 Форс-мажор
- 1.08 Повідомлення з використанням визначених засобів
- 1.09 Керівний закон

#### **Стаття 2 – Характер відносин між Міністерством і Постачальником**

- 2.01 Право постачальника на укладання Контракту
- 2.02 Рішення представників є зобов'язувальними для сторін
- 2.03 Постачальник не є Партнером, Агентом чи Працівником
- 2.04 Відповідальність Постачальника
- 2.05 Заборона субпідрядних угод або розподілу
- 2.06 Зобов'язання повідомляти про зміни у сфері контролю
- 2.07 Конфлікт інтересів
- 2.08 Зобов'язувальна сила контракту

**Стаття 3 – Виконання Договору Постачальником**

- 3.01 Початок виконання Договору і забезпечення Предметів закупівлі
- 3.02 Гарантії виконання
- 3.03 Використання й обмеження доступу
- 3.04 Інформування Міністерства з боку Постачальника
- 3.05 Терпиме ставлення, але не скасування
- 3.06 Внесення змін до Договору можливе лише шляхом затвердження письмових поправок
- 3.07 Постачальник має погодитися на вимоги щодо внесення обґрунтованих змін
- 3.08 Ціни в разі запровадження вимог щодо внесення змін
- 3.09 Неексклюзивний контракт, обсяги робіт
- 3.10 Виконання лише силами призначених осіб
- 3.11 Права і засоби Міністерства і зобов'язання постачальника не обмежуються Контрактом

**Стаття 4 – Оплата за виконання Договору й аудит**

- 4.01 Оплата, згідно із цінами, передбаченими в Контракті
- 4.02 Базовий процес виставлення рахунків і їх оплати
- 4.03 Затримки і скасування
- 4.04 Ніяких видатків або додаткових сум
- 4.05 Сплата податків і зборів
- 4.06 Виняток для Міністерства щодо податку GST
- 4.07 Податок на доходи фізичних осіб
- 4.08 Відсотки на виплати, що здійснюються із затримкою
- 4.09 Збереження документів і аудит

**Стаття 5 – Конфіденційність і FIPPA**

- 5.01 Конфіденційність і обмеження на промоційні заходи
- 5.02 ДСО та конфіденційна інформація
- 5.03 Обмеження на копіювання
- 5.04 Призначена компенсація й інші види компенсацій
- 5.05 Повідомлення й охоронний судовий наказ
- 5.06 Документи і відповідність FIPPA
- 5.07 Збереження

**Стаття 6 – Інтелектуальна власність**

- 6.01 Інтелектуальна власність Міністерства
- 6.02 Заборона на використання символіки уряду Онтаріо
- 6.03 Право власності на Інтелектуальну власність
- 6.04 Припущення стосовно власності
- 6.05 Надання ліцензії Постачальником
- 6.06 Відсутність обмежувальних матеріалів у Предметах закупівлі



6.07 Підтвердження і гарантії Постачальника по відношенню до інтелектуальної власності третіх сторін

6.08 Моральні права

6.09 Повідомлення про авторські права

6.10 Подальші повідомлення щодо авторських прав

6.11 Міністерство може вимагати подальшої відповідності

6.12 Збереження

### **Стаття 7 – Відповідальність і страхування**

7.01 Відповідальність постачальника

7.02 Страхування постачальника

7.03 Підтвердження страхування

7.04 Підтвердження покриття W.S.I.A.

7.05 Участь постачальника у розгляді справи

### **Стаття 8 – Припинення чинності, завершення і продовження терміну дії**

8.01 Негайне розірвання контракту

8.02 Розв'язання суперечок з допомогою Повідомлення про виправлення ситуації

8.03 Розірвання контракту з ініціативи Міністерства з попереднім повідомленням

8.04 Розірвання контракту за відсутності асигнувань

8.05 Зобов'язання постачальника у випадку розірвання контракту

8.06 Платежі постачальнику після розірвання контракту

8.07 Розірвання контракту на доповнення до інших прав

8.08 Завершення терміну чинності та продовження дії контракту

## **ДОГОВІР**

**ЦЕЙ ДОГОВІР** (надалі «Договір»)

**МІЖ**

**ЇЇ ВЕЛИЧНІСТЮ, КОРОЛЕВОЮ**

в особі провінції Онтаріо, представленої

**Міністром [\*\*\*\*]** (надалі, «Міністерством»)

**ТА:**

**[\*ЮРИДИЧНА НАЗВА ПОСТАЧАЛЬНИКА\*]** (надалі, Постачальником»)

на постачання **[вставити назву Предметів закупівлі]** укладений у двох примірниках і є чинним, починаючи з **[\*\*вставити дату терміну набуття чинності\*\*]**

З урахуванням відповідних домовленостей між сторонами, зазначених далі, сторони дійшли згоди й уклали цей Договір про таке:

## СТАТТЯ 1 – ТЛУМАЧЕННЯ І ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

### 1.01 Означення термінів

Для потреб цього Договору подані далі слова і вирази мають таке значення:

«**Агентства**» – це всі дорадчі, судові, регуляторні (враховуючи ті, що мають керівні ради) агентства й експлуатаційні служби провінції Онтаріо.

«**Влада (орган влади)**» – це будь-який орган влади, агентство, установа або департамент федерального, провінційного або муніципального рівня, який має певні повноваження сам по собі або згідно з цим Контрактом; «органи влади» – це всі згадані органи влади, агентства, установи й департаменти.

«**Робочий день**» – це будь-який робочий день з понеділка до п'ятниці включно, за винятком визначених законом та інших свят, а саме: Новий рік; Страсна П'ятниця; Великдень; День Перемоги; День Канади; День громадськості; День праці; День Подяки; Поминальний День; Різдво; Святки та будь-які інші свята за вибором Міністерства, коли Міністерство не працюватиме.

«**Клієнт**» – це будь-яка особа, яка підпадає під визначення Державної служби провінції Онтаріо.

«Конфлікт інтересів» містить, але не обмежується лише ними, будь-які ситуації чи обставини, коли:

у зв'язку з процесом ЗЦП певний пропонент має несправедливу перевагу або помічений у поведінці, яка прямо чи непрямо може надати йому несправедливу перевагу, враховуючи (але не обмежуючись лише ними) такі моменти:

- (i) наявність у перебігу підготовки пропозиції інформації або доступу до інформації, яка є конфіденційною для Корони і недоступною для інших пропонентів;
- (ii) спілкування з будь-якою особою з метою забезпечення для себе привілейованого ставлення у процесі ЗЦП;
- (iii) участь у діях, які можуть підірвати або вважатися такими, що підривають чесність відкритого конкурсного процесу ЗЦП і перетворюють цей процес на не-конкурсний і нечесний;

у зв'язку з виконанням своїх зобов'язань, згідно з контрактом, укладеним із Короною, інші зобов'язання Постачальника, його відносини або фінансові інтереси:

- (i) можуть створювати або вважатися такими, що створюють, негативний вплив на об'єктивне, неупереджене і безстороннє винесення нею незалежних суджень;
- (ii) може зашкодити або вважатися таким, що шкодить, безсторонньому виконанню постачальником своїх контрактних зобов'язань або бути несумісним із ефективним виконанням згаданих зобов'язань.

**«Контракт»** – це сукупність документів:

- (а) цей Договір, враховуючи Графік 1 (Графік постачання Предметів закупівлі, ціни і додаткові положення), графік 2 (Графік надходження Форм) і будь-які інші графіки, додані до Договору у процесі його виконання;
- (b) цей ЗЦП, враховуючи всі додатки;
- (с) Пропозиція;
- (d) усі зміни, внесені згідно з умовами Договору.

**«Предмети закупівлі»** – це всі товари і послуги, виготовлені й надані Міністерством у перебігу виконання, згідно з Контрактом або узгоджені для постачання Міністерству, згідно з Контрактом, з боку Постачальника, або його директорів, посадовців, працівників, агентів, партнерів, компаньйонів, волонтерів або субпідрядників, як зазначено далі, але не обмежуючись графіком 1, враховуючи, окрім іншого, будь-які товари або послуги, або частину чи всю інтелектуальну власність і частину або всі концепції, методи, ідеї, інформацію, документацію й інші матеріали, незалежно від того, як вони задокументовані, розроблені або надані.

**«Дата завершення чинності»** означає [**\*вставити дату**] або у разі, якщо первинний термін буде подовжено, кінцеву дату подовженого терміну чинності.

**«FIPPA»** – це *Закон про свободу інформації і захист приватного життя (Freedom of Information and Protection of Privacy Act)*, R.S.O. 1990, с. F.31, з усіма поправками.

**«Фінансовий рік»** – це період часу з 1 квітня одного календарного року до 31 березня наступного календарного року включно.

**«Відповідальні сторони»** – це Її Величність Королева в особі провінції Онтаріо, її міністри, директори, посадовці, агенти, призначені особи і працівники.

**«Промислові стандарти»** означає, окрім іншого:

(а) постачання будь-яких або всіх робочої сили, предметів, обладнання й інших товарів і послуг, які є необхідними й можуть обґрунтовано вважатися такими, що входять до сфери застосування цього Контракту або зазвичай постачаються особами, які забезпечують Предмети закупівлі передбаченого в цьому Договорі виду в аналогічних ситуаціях у провінції Онтаріо;

(b) дотримання загально визнаних норм етичної бізнесової практики діяльності, яка міститиме визначення Постачальником і гарантування дотримання застережень, щоб запобігти ситуації, коли його працівники чи агенти надають або пропонують подарунки, чи рівень гостинності більший, ніж номінальної вартості, будь-якій особі, яка діє від імені або є працівником Її Величності Королеви в особі провінції Онтаріо.

**«Інтелектуальна власність»** – це всі права на інтелектуальну, промислову й іншу власність будь-якого типу, у будь-якій формі захищені або такі, що можуть бути захищені, згідно із законами Канади, будь-якої іноземної країни або адміністративно-територіальної одиниці будь-якої країни, враховуючи, окрім іншого, будь-які права на інтелектуальну, промислову й іншу власність, захищену або таку, що може бути захищена з допомогою законодавства, загального права і права справедливості.

**«Адреса Міністерства» і «Представник Міністерства»** означають:

**[\*\*вставити адресу, прізвище та ім'я, посаду, номери телефону й факсу Представника Міністерства, а також подібну інформацію стосовно особи, яка може його заміщувати (у разі наявності такої особи)\*\* ]**.

**«Новостворена інтелектуальна власність»** – це будь-яка Інтелектуальна власність, створена Постачальником протягом виконання своїх зобов'язань, згідно із цим Контрактом.

**«Державна служба провінції Онтаріо»** – це міністри й інші адміністративні підрозділи уряду провінції Онтаріо, якими керують державні Міністри, і включає для потреб цього Договору, Агентства. Абревіатура «ДСО» має таке ж значення.

**«Конфіденційна інформація ДСО»** – це вся інформація Державної служби провінції Онтаріо, яка є конфіденційною за своїм характером, враховуючи всю конфіденційну інформацію нагляду або управління ДСО, незалежно від того, визначена вона як конфіденційна чи ні, задокументована чи ні, й незалежно від того, як вона фіксується, зберігається, виражена чи втілена, яка стає відома, стає власністю або потрапляє у сферу контролю Постачальника у зв'язку із цим Договором. Для більшої певності конфіденційна інформація ДСО повинна:

(a) містити:

- (i) усю нову інформацію, яка походить у будь-який час із будь-якої подібної інформації, незалежно від того, хто є її автором: ДСО, Постачальник або будь-яка третя сторона;
- (ii) усю інформацію (а також і особисту інформацію), що її ДСО зобов'язане або вважає за потрібне не розкривати згідно із будь-яким провінційним або федеральним законодавством, або іншим актом права;

(b) не містити інформації, яка:

- (i) є або стає загальною доступною для громадськості без порушення з боку Постачальника будь-яких його зобов'язань щодо конфіденційності у відношенні до ДСО або до будь-якої третьої сторони;
- (ii) Постачальник;
- (iii) була законно отримана Постачальником (і останній може це підтвердити) без порушення з боку Постачальника будь-яких зобов'язань щодо конфіденційності від третьої сторони, яка мала право переда-

вати або розкривати цю інформацію Постачальникові без будь-яких зобов'язань щодо конфіденційності;

- (iv) була відома Постачальникові або була надбанням Постачальника на момент її розкриття на законних підставах (і він може це підтвердити) без жодних зобов'язань щодо конфіденційності на момент її розкриття;
- (v) вироблена Постачальником незалежно; однак, винятки, розглянуті в цьому абзаці ніяким чином не повинні обмежувати значення терміну «Особиста інформація» чи зобов'язань, передбачених для неї, згідно з Контрактом або законом.

**«Особа»** – це усі індивіди, фізичні й юридичні особи, фірми, партнерства або корпорації, або будь-які їх комбінації.

**«Особиста інформація»** – це задокументована інформація про конкретну особу або інформацію, яка може ідентифікувати згадану особу.

**«Правочин»** – це будь-яка дія, заява, вимога, судовий позов або будь-яка інша дія.

**«Картка закупівель»** – це корпоративна (-і) кредитна (-і) картка (-и), що використовується (-ються) Міністерством і час від часу може (-уть) змінюватися.

**«Протоколи карток закупівель»** – це спосіб, у який Постачальник має обробляти будь-які платежі, згідно із контрактом, що їх Міністерство вважає за потрібне здійснити за допомогою картки закупівель, що може містити вимогу стосовно:

- (a) документування прізвища й імені уповноваженого працівника, скороченої назви Міністерства, дати завершення чинності, номера пільги з податку GST і дозволу працівника;
- (b) звернення до фінансової інституції, визначеної на карті закупівель, кожного разу, коли для здійснення платежу використовується картка закупівель;
- (c) отримання платежу від фінансової інституції, названої в картці закупівель після того, як згадана інституція схвалить здійснення платежу;
- (d) взяття на себе будь-яких або всіх витрат, пов'язаних із використанням картки закупівель, враховуючи плату, що її стягують фінансові інституції за здійснення платежів з допомогою картки закупівель.

**«Пропозиція»** – це вся документація, подана постачальником у відповідь на ЗЦП.

**«Ціни»** – це відповідна ціна в канадських доларах, яка має бути сплачена за забезпечення відповідних Предметів закупівлі, згідно з графіком 1 і яка є повною сумою, що її має отримати постачальник за забезпечення Предметів закупівлі, враховуючи, окрім іншого:

- (a) усі доречні збори й податки (за винятком податку GST);
- (b) усі витрати на оплату праці та матеріали;

- (с) усі витрати на відрядження і транспортні видатки;
- (d) усі страхові видатки;
- (е) усі інші накладні видатки, враховуючи, окрім іншого, всі види мита й інші сплати, передбачені законом.

«Документ» для потреб цього Контракту є будь-якою задокументованою інформацією, враховуючи особисту інформацію в будь-якій формі:

- (a) надану Міністерством Постачальникові або надану Постачальником Міністерству для потреб цього Контракту;
- (b) вироблену Постачальником на виконання цього Контракту; і повинна містити або не містити інформацію, спеціально описану в Графіку 1.

«Вимоги закону» – це всі, які можна застосувати, вимоги, закони, законодавчі акти, кодекси, акти, розпорядження, накази, укази, декрети, директиви, підзаконні акти, правила, регламенти, офіційні плани, дозволи, ліцензії, санкції, вказівки та Договір з усіма органами влади, які на даний момент або на будь-який момент у майбутньому можуть бути застосовані до Контракту або Предметів закупівлі, або будь-якої їх частини.

«ЗЦП» – це Запит щодо цінових пропозицій від [**\*вставити дату\***] для [**\*вставити назву ЗЦП\***], обліковий номер [**\*вставити обліковий номер\***], оголошений Міністерством для забезпечення Предметів закупівлі та всі додатки до нього.

«Адреса Постачальника» і «Представник Постачальника» означають:

[**\*\*вставити поштову адресу Постачальника \*\***]

[**\*\*вставити прізвище та ім'я, посаду, номери телефону й факсу Представника Постачальника, а також ту саму інформацію стосовно особи, яка може його замінити (за наявності такої особи)\*\*** ].

«Інтелектуальна власність постачальника» – це Інтелектуальна власність, яка була власністю Постачальника перед початком виконання ним своїх зобов'язань, згідно із цим Контрактом, або створена Постачальником у період дії Контракту, незалежно від виконання ним своїх зобов'язань, згідно з Контрактом.

«Термін дії» – це період часу від дати набуття чинності, зазначеної вище, до однієї із зазначених далі дат, яка настане швидше, включно:

- (i) дати завершення чинності;
- (ii) дати розірвання Контракту, згідно з його умовами.

«Інтелектуальна власність третьої сторони» – це будь-яка Інтелектуальна власність, власником якої є сторона інша, ніж Її Величність Королева в особі провінції Онтаріо або Постачальник.

### 1.02 Відсутність компенсацій з боку Міністерства

Незалежно від усього іншого, зазначеного в Контракті, будь-яке пряме або непряме посилення на те, що Міністерство має забезпечити компенса-

цію або будь-яку іншу форму заборгованості, або умовного зобов'язання, які прямо або непрямо збільшують заборгованість або умовні зобов'язання провінції Онтаріо у період виконання цього Договору або у будь-який час протягом терміну його дії, має бути анульоване й не має юридичної сили.

### **1.03 Повний Договір**

Цей Контракт уособлює повний Договір між сторонами з метою забезпечення Предметів закупівлі і скасовує усі попередні домовленості, Договори або допоміжні Договори, усні й інші домовленості стосовно забезпечення Предметів закупівлі, досягнуті або укладені між сторонами на момент початку виконання цього Договору.

### **1.04 Подільність**

У разі, якщо будь-який термін або умова Контракту, або його застосування до сторін, або до будь-якої із осіб, або обставин є тією чи іншою мірою не чинним або неможливим, решта Контракту і застосування згаданого терміну або умови до сторін, осіб або обставин, інших, ніж ті, щодо яких вони вважаються не чинними або неможливими, залишаються чинними і не зазнають впливу.

### **1.05 Інтерпретаційна цінність контрактних документів**

У випадку конфлікту або неузгодженості будь-яких положень у Контракті:

- (а) основний текст Договору має першість порівняно із Графіками до Договору;
- (б) Договір (враховуючи його Графіки) має першість порівняно із ЗЦП і Пропозицією;
- (с) ЗЦП має першість порівняно із Пропозицією.

### **1.06 Інтерпретаційна цінність заголовків**

Заголовки у Контракті запроваджені лише для зручності здійснення послань і у жодний спосіб не змінюють, не тлумачать і не становлять суті Контракту.

### **1.07 Форс-мажор**

Жодна зі сторін не відповідає за шкоду, спричинену затримкою або неспроможністю виконати свої зобов'язання, згідно з цим Контрактом, у разі, якщо згадані затримка або неспроможність спричинені подією, яка виходить за межі можливостей їх контролю. Сторони погоджуються з тим, що подія не може бути визнана такою, що виходить за межі можливостей контролю у разі, якщо поміркована бізнес-особа, застосовуючи належний рівень старанності, за тих самих або подібних обставин в умовах тих самих або подібних зобов'язань, порівняно із передбаченими в Контракті, мала б застосувати плани на випадок непередбачених ситуацій, покликаних суттєво ослабити або

усунути негативний вплив такої події. Без обмеження рівня узагальнення сказаного далі, сторони погоджуються з тим, що форс-мажорні події враховуватимуть природні катастрофи і воєнні дії, акти громадської непокори й тероризм, але не враховуватимуть нестачу або затримки, пов'язані із постачанням товарів або наданням послуг. Якщо сторона прагне звільнити себе від відповідальності, згідно з цим Контрактом, через дію форс-мажорної події, ця сторона повинна негайно повідомити іншу сторону про затримку або невиконання зобов'язань із зазначенням причини згаданої затримки або невиконання, а також прогнозованого періоду затримки або невиконання. Якщо сподівана або фактична затримка чи невиконання перевищує п'ятнадцять (15) робочих днів, інша сторона може негайно розірвати Контракт, надіславши повідомлення про розірвання контракту, і таке розірвання буде додатковим до інших прав і засобів сторони ініціатора, згідно з Контрактом, за законом або за правом справедливості.

### **1.08 Повідомлення з використанням визначених засобів**

Усі повідомлення мають бути представлені в письмовій формі та доставлені як поштове відправлення, за допомогою кур'єра або надіслані факсом і адресовані відповідно на адресу Міністерства до уваги Представника Міністерства та на адресу Постачальника до уваги представника Постачальника. Повідомлення вважається доставленим:

- (а) у випадку доставляння поштою через п'ять (5) робочих днів після доставляння поштою;
- (б) у випадку доставляння кур'єром або з допомогою факсу – через один (1) робочий день після отримання згаданого повідомлення іншою стороною.

У випадку порушень роботи пошти, повідомлення мають бути доставлені кур'єром або надіслані факсом. Окрім випадків, коли сторони виразно погодилися у письмовій формі на застосування додаткових методів повідомлення, згадані повідомлення можуть доставлятися лише з допомогою методів, описаних у цьому параграфі.

### **1.09 Керівний закон**

Цей Контракт регулюється і повинен виконуватися згідно з законами провінції Онтаріо та федеральних законів Канади, які можуть бути застосовані до нього.

## **СТАТТЯ 2 – ХАРАКТЕР ВІДНОСИН МІЖ МІНІСТЕРСТВОМ І ПОСТАЧАЛЬНИКОМ**

### **2.01 Право Постачальника на укладання контрактів**

Постачальник представляє й гарантує, що він має повне право і повноваження до укладання Контракту і засвідчує відсутність будь-яких інших угод з будь-якими іншими особами, які можуть у той чи інший спосіб негативно вплинути на права Міністерства, згідно з цим Контрактом.



## **2.02 Представники можуть зобов'язувати Сторони**

Сторони підтверджують, що їх відповідні представники мають повноваження юридично їх зобов'язувати тією мірою, якою це дозволено, згідно з вимогами закону.

## **2.03 Постачальник не є Партнером, Агентом чи Працівником**

Постачальник не має права або повноважень зобов'язувати Міністерство або брати на себе чи створювати від імені Міністерства будь-які зобов'язання або відповідальність, як виражену, так і таку, що розуміється. Постачальник не повинен представляти себе агентом, партнером або працівником Міністерства. Ніякі положення цього Контракту не мають на меті створення відносин «Роботодавець – найманий працівник», партнерських або агентських відносин між Міністерством і Постачальником (або будь-ким із директорів, посадовців, працівників, агентів, партнерів, компаньйонів, волонтерів, або субпідрядників Постачальника) і не означають призначення на посаду, згідно із Законом провінції Онтаріо про державну службу (*Public Service of Ontario Act, 2006, S.O. 2006, Chapter 35*), з усіма поправками.

## **2.04 Відповідальність Постачальника**

Постачальник згодний з тим, що він відповідає за дії та помилки своїх директорів, посадовців, працівників, агентів, партнерів, компаньйонів, волонтерів і субпідрядників. Цей абзац є доданням до будь-якого або всіх зобов'язань Постачальника, згідно з цим Контрактом і загальним застосуванням закону. Постачальник повідомляє згаданих індивідів і осіб про їх зобов'язання згідно з Контрактом і забезпечує виконання ними усіх відповідних умов Контракту. На доповнення до інших зобов'язань Постачальника, згідно з цим Договором або за законом чи за правом справедливості, Постачальник відповідає за всю шкоду, витрати, збитки, претензії або дії, що випливають із будь-якого порушення Контракту і є наслідком дій, згаданих вище індивідів та осіб. Цей абзац не втрачає чинності після розірвання або завершення терміну дії цього Контракту.

## **2.05 Заборона субпідрядних угод або розподілу**

Постачальник не повинен передавати на субпідрядних засадах або розподіляти весь Контракт або будь-яку його частину, або будь-які кошти, що перераховуються, згідно з цим Контрактом, без попередньої письмової згоди Міністерства. Таку згоду Міністерство дає на власний і виключний розсуд, а її надання може залежати від виконання термінів і умов, що можуть бути визначені Міністерством. Без обмеження рівня загальності умов, що може вимагати Міністерство перед наданням згоди на залучення Постачальником того чи іншого субпідрядника, кожний Контракт, підписаний Постачальником із субпідрядником, має враховувати всі терміни й умови цього контракту тією мірою, якою вони застосовуються до тих частин Предметів закупівлі, які забезпечує субпідрядник. Ніякі положення цього Контракту не мають на меті створення контрактних відносин між будь-яким субпідрядником або будь-

ким із його директорів, посадовців, працівників, агентів, партнерів, компаньйонів або волонтерів і Міністерством.

### **2.06 Зобов'язання щодо розкриття змін у сфері контролю**

У випадку, якщо Постачальник зазнає змін у сфері контролю, він негайно повідомляє про подібні зміни у сфері контролю Міністерству і повинен виконати всі терміни й умови, визначені Міністерством на підставі цього повідомлення.

### **2.07 Конфлікт інтересів**

Постачальник повинен:

- (а) уникати будь-якого конфлікту інтересів при виконанні своїх контрактних зобов'язань;
- (б) повідомляти Міністерство без затримки про будь-який фактичний або потенційний конфлікт інтересів, який виникає при виконанні ним своїх контрактних зобов'язань;
- (с) забезпечити відповідність усім вимогам, передбаченим Міністерством, для усунення будь-якого конфлікту інтересів. На доповнення до всіх інших контрактних прав або прав, що належать йому за законом і за правом справедливості, Міністерство може негайно розірвати Контракт, надіславши Постачальникові повідомлення про розірвання контракту у разі, якщо:
  - (а) Постачальник не спроможний повідомити про фактичний або потенційний конфлікт інтересів;
  - (б) Постачальник не спроможний задовольнити ті чи інші вимоги, визначені Міністерством для усунення конфлікту інтересів;
  - (с) конфлікт інтересів Постачальника неможливо усунути.

Цей абзац не втрачає своєї чинності після розірвання або завершення терміну дії Контракту.

### **2.08 Зобов'язувальна сила контракту**

Цей Контракт має забезпечити вигоди і є зобов'язувальним для сторін, їх наступників, виконавців, адміністраторів і призначених ними з дозволу Міністерства осіб.

## **СТАТТЯ 3 – ВИКОНАННЯ ДОГОВОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКОМ**

### **3.01 Початок виконання Договору**

Постачальник має розпочати виконувати Договір після отримання від Міністерства письмових інструкцій.

### **3.02 Гарантії виконання**

Постачальник цим положенням підтверджує та гарантує, що Предмети закупівлі будуть забезпечені повною мірою й належним чином у професій-

ний і компетентний спосіб особами, що мають належну кваліфікацію і підготовку у своїй професії і, крім того, що всі Предмети закупівлі будуть забезпечені згідно з:

- (а) Контрактом;
- (б) Промисловими стандартами;
- (с) Вимогами закону.

У випадку, якщо будь-які із Предметів закупівлі, на думку Міністерства, забезпечені неадекватно або вимагають коригування, Постачальник негайно вживає необхідних коригувальних заходів за власний рахунок, згідно з зазначеним у коригувальному повідомленні Міністерства.

### **3.03 Використання й обмеження доступу**

Постачальник визнає, що, окрім випадків отримання ним конкретного письмового дозволу з боку Міністерства, будь-який доступ до майна ДСО або використання цього майна, технології чи інформації, які не є необхідними для виконання його Контрактних зобов'язань перед Міністерством, суворо заборонені. Крім того, Постачальник визнає за Міністерством право здійснювати моніторинг діяльності Постачальника з метою забезпечення виконання положень цього абзацу. Цей абзац є доданням до будь-якого або всіх зобов'язань Постачальника та не обмежує будь-яких інших зобов'язань або обмежень, встановлених для Постачальника.

### **3.04 Інформування Міністерства з боку Постачальника**

Протягом терміну дії Договору Постачальник має негайно повідомляти Міністерство про:

- (а) усі суперечності, невідповідності та помилки, виявлені або зауважені в Контракті;
- (б) додаткові деталі, інструкції та вказівки, які не відповідають тим, що містяться в Контракті;
- (с) будь-які друковані помилки та інші вади, які виявлені і мають бути виправлені для досягнення Предметів закупівлі, згідно з Контрактом і Вимогами закону.

### **3.05 Терпиме ставлення, але не відмова**

Той факт, що Міністерство в одному або декількох випадках не наполягає на суворому дотриманні Постачальником будь-яких термінів або умов Контракту, не означає відмови Міністерства від його права вимагати суворого дотримання зазначених термінів або умов і зобов'язання Постачальника стосовно такого дотримання залишаються у повній силі і чинності.

### **3.06 Внесення змін до Договору можливе лише шляхом затвердження письмових поправок**

Будь-які зміни до Контракту мають вноситися у формі письмових поправок, підписаних обома сторонами. За відсутності такої поправки ніякі зміни не набувають чинності й не підлягають виконанню.

### **3.07 Постачальник має погодитися на вимоги щодо внесення обґрунтованих змін**

Міністерство може в письмовій формі вимагати внесення змін до Контракту, які можуть передбачати заміну, додання або вилучення тих чи інших Предметів закупівлі. Постачальник має погодитися з усіма обґрунтованими вимогами Міністерства щодо впровадження змін, а виконання таких вимог має здійснюватися у відповідності з термінами і умовами Контракту. У разі, якщо Постачальник не в змозі виконати вимогу щодо запровадження змін, він має негайно повідомити про це Міністерство і пояснити причини. У будь-якому випадку жодна із таких вимог щодо внесення змін не набуває чинності, доки письмову поправку до Договору, яка відбиває пропоновані зміни, не підпишуть обидві сторони.

### **3.08 Ціни в разі запровадження вимог щодо внесення змін**

У разі, якщо вимога Міністерства щодо внесення змін передбачає збільшення обсягу попередньо передбачених Предметів закупівлі, Міністерство має визначити у своїй вимозі про внесення змін пропоновані ціни для випадку передбачених змін. У разі, якщо Ціни, що діють на момент подання вимоги про внесення змін:

- (a) враховують ціну на конкретний вид товарів або послуг, передбачених у запиті щодо цін, Постачальник не може необґрунтовано відмовлятися постачати зазначені товари або послуги за цінами, що відповідають зазначеним Цінам;
- (b) не враховують ціну, що застосовується до конкретних товарів або послуг, передбачених у вимозі про зміни, ціни мають бути визначені у процесі переговорів між Міністерством і Постачальником у межах розумного періоду часу;

і в будь-якому разі жодна із таких вимог щодо внесення змін не набуває чинності, доки письмову поправку до Договору, яка відбиває пропоновані зміни, не підпишуть обидві сторони.

### **3.09 Неексклюзивний контракт, обсяги робіт**

Постачальник визнає, що він забезпечує Предмети закупівлі для Міністерства на неексклюзивних засадах. Міністерство не надає жодних гарантій стосовно обсягу товарів або послуг, необхідних згідно з Контрактом. Міністерство зберігає за собою право укладати контракти з іншими сторонами на постачання тих самих або подібних товарів і послуг, що їх забезпечує Постачальник і зберігає право забезпечувати такі самі або подібні товари та послуги власними силами.

### **3.10 Виконання лише силами призначених осіб**

Постачальник згодний з тим, що оскільки конкретні особи названі в Контракті як відповідальні за забезпечення Предметів закупівлі, тому лише ці особи мають забезпечувати Предмети закупівлі, згідно з Контрактом. Постачальник не повинен замінювати або замішувати осіб, названих у

Контракті без попередньої письмової згоди Міністерства, яке не може відмовити у наданні такої згоди довільно або необґрунтовано. У разі, якщо Постачальник вимагає заміни або заміщення будь-якої із осіб, названих у Контракті, слід розуміти і погодитися з тим, що будь-яка особа, яка приходить на заміну, повинна мати такі самі або вищі кваліфікації, порівняно з індивідом, названим у Контракті. Постачальник не повинен вимагати оплати праці для індивіда, який приходить на заміну, вищої, ніж зазначено в Цінах, згідно з Контрактом.

### **3.11 Права і засоби Міністерства й зобов'язання постачальника не обмежуються Контрактом**

Чітко окреслені права і засоби впливу Міністерства і зобов'язання Постачальника, визначені в Контракті, є додатковими і не повинні обмежувати ніяких інших прав і засобів впливу, доступних для Міністерства або будь-яких інших зобов'язань Постачальника за законом або за правом справедливості.

## **СТАТТЯ 4 – ОПЛАТА ЗА ВИКОНАННЯ ДОГОВОРУ Й АУДИТ**

### **4.01 Оплата, згідно із Цінами, передбаченими в Контракті**

Міністерство, за умови дотримання Постачальником положень Контракту, платить Постачальникові за забезпечені Планові результати за Цінами, визначеними в Контракті.

### **4.02 Базовий процес виставлення рахунків і їх оплати**

За винятком випадків, коли сторони чітко визначили інший процес виставлення рахунків і їх оплати, відобразивши його у Графіку 1, застосовується такий процес:

- (a) Постачальник щомісяця подає до Міністерства платіжну вимогу (billing statement) за поточний місяць, яка має надійти до Міністерства не пізніше, як за десять (10) робочих днів з моменту закінчення відповідного місяця, і до неї повинні входити:
  - (i) обліковий номер, присвоєний Контракту Міністерством;
  - (ii) стислий опис Предметів закупівлі, забезпечених протягом відповідного місяця;
  - (iii) податків, якщо їх має сплачувати Міністерство, визначених, як окремі позиції;
- (b) Міністерство має прийняти або відхилити зазначену вимогу протягом п'ятнадцяти (15) робочих днів з моменту отримання платіжної вимоги і у випадку, якщо Міністерство відхиляє платіжну вимогу, потрібно негайно повідомити про це Постачальника у письмовій формі, а Постачальник має забезпечити додаткову інформацію, яку вимагає Міністерство, для обґрунтування своєї платіжної вимоги;

- (с) кожна платіжна вимога перед тим, як за нею будуть здійснені будь-які виплати, має бути затверджена Міністерством; виплати здійснюються протягом тридцяти (30) робочих днів з моменту затвердження платіжної вимоги Міністерством;
- (d) Міністерство може здійснювати виплати за Контрактом за допомогою Карти закупівель, а Постачальник має прийняти і опрацювати такі виплати згідно із Протоколами Карти закупівель;
- при цьому всі положення, наведені вище, у разі, якщо вони в дійсному вигляді не замінені у Графіку 1 іншими положеннями, залишаються у повній силі і чинності.

#### **4.03 Затримки і скасування**

Міністерство може затримати або скасувати виплату, якщо на думку Міністерства, яке діє розумно, Постачальник не забезпечив дотримання будь-яких вимог Контракту.

#### **4.04 Ніяких видатків або додаткових сум**

Міністерство не сплачує Постачальникові за цим Контрактом ніяких інших сум, окрім тих, які зазначені у Цінах, затверджених у Контракті.

#### **4.05 Сплата податків і зборів**

У разі, якщо інше не визначено в дійсному вигляді, Постачальник має сплачувати всі відповідні податки, враховуючи акцизні збори, що їх Постачальник має сплачувати, згідно із Контрактом.

#### **4.06 Виняток для Міністерства щодо податку GST**

Цим положенням Міністерство підтверджує, що Предмети закупівлі, необхідні для використання Короною в особі провінції Онтаріо і в такий спосіб не підлягають оподаткуванню федеральним податком на товари і послуги.

#### **4.07 Податок на доходи фізичних осіб**

Міністерство вираховуватиме всі відповідні податки на доходи фізичних осіб із сум, що підлягають сплаті й належать Постачальникові, згідно з Договором, і перераховуватиме їх відповідним органам влади, згідно з чинними податковими законами. Цей абзац не втрачає своєї чинності після розірвання або завершення терміну дії Контракту.

#### **4.08 Відсотки на виплати, що здійснюються із затримкою**

У разі, якщо виплата здійснюється із затримкою не з провини Постачальника, відсоток пені, що його стягує Постачальник (у разі сплати пені) для будь-якого платежу, який здійснюється із запізненням, не повинен перевищувати досудової відсоткової ставки, визначеної у розділі 127(2) Закону про суди (*Courts of Justice Act, R.S.O. 1990, c. C45*), чинного на дату визнання платежу простроченим.

#### **4.09 Збереження документів і аудит**

Постачальник повинен зберігати усі необхідні документи для підтвердження:

- (а) усіх платіжних вимог і виплат, згідно з Контрактом;
- (б) те, що Предмети закупівлі були забезпечені згідно з Контрактом і Вимогами закону, протягом семи (7) років після завершення терміну дії Контракту.

Протягом Терміну дії Договору і протягом семи (7) років після завершення Терміну дії Договору Постачальник має дозволяти й надавати допомогу Міністерству у проведенні аудиторських перевірок діяльності Постачальника з метою перевірки даних за пунктами (а) і (б), зазначеними вище. Міністерство повинно подати Постачальникові повідомлення про вимогу щодо проведення аудиту не пізніше, як за десять (10) робочих днів до початку проведення такого аудиту. Зобов'язання Постачальника, згідно з цим абзацом, не втрачають своєї чинності після розірвання або завершення терміну дії Контракту.

### **СТАТТЯ 5 – КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ І FIRPA**

#### **5.01 Конфіденційність і обмеження на промоційні заходи**

Усі публічні заяви або публікації, пов'язані із цим Контрактом, мають здійснюватися лише з дозволу Міністерства, яке діє виключно на власний розсуд. Міністерство може на свій розсуд підтверджувати Предмети закупівлі, забезпечені Постачальником у будь-якій зі згаданих публічних заяв або публікацій. Постачальник не повинен використовувати свої зв'язки з Міністерством без попередньої письмової згоди Міністерства. Без обмеження рівня загальності цього параграфа Постачальник не повинен, окрім іншого, здійснювати пряму або непряму комунікацію із засобами масової інформації у зв'язку із цим Контрактом, не одержавши перед тим точної письмової згоди на такі дії з боку Міністерства.

#### **5.02 ДСО і конфіденційна інформація**

Протягом терміну дії Договору і після його завершення Постачальник має:

- (а) забезпечувати конфіденційність і збереження всієї конфіденційної інформації ДСО;
- (б) обмежувати розкриття конфіденційної інформації ДСО лише колом своїх директорів, посадовців, працівників, агентів, партнерів, компаньйонів, волонтерів або субпідрядників, які повинні знати її для потреб забезпечення Предметів закупівлі і були спеціально уповноважені до отримання такої інформації;
- (с) утримуватися від прямого або непрямого розкриття, знищення, експлуатації або використання будь-якої конфіденційної інформації ДСО (за винятком випадків, коли це потрібно для забезпечення Предметів закупівлі

або вимагається, згідно із розпорядженням суду або трибуналу), не отримавши перед тим:

- (i) письмової згоди з боку Міністерства;
  - (ii) стосовно будь-якої конфіденційної інформації ДСО щодо будь-якої третьої сторони – письмової згоди зазначеної третьої сторони;
- (d) представляти зазначену конфіденційну інформацію ДСО Міністерству на його вимогу;
- (e) повернути конфіденційну інформацію ДСО до Міністерства до завершення Терміну дії Договору, не роблячи копій і не зберігаючи її частини в Постачальника.

### **5.03 Обмеження на копіювання**

Постачальник не повинен копіювати Конфіденційну інформацію ДСО цілком або частково, окрім випадків, коли таке копіювання є необхідним для забезпечення Предметів закупівлі. На кожній копії Постачальник має відтворити всі попередження, які є в оригіналі.

### **5.04 Призначена компенсація й інші види компенсацій**

Постачальник визнає, що порушення будь-якого із положень цієї статті може спричинити непоправну шкоду Міністерству або будь-якій третій стороні, по відношенню до якої Міністерство зобов'язалося дотримуватися режиму конфіденційності, і що шкоду, заподіяну Міністерству або будь-якій третій стороні, може бути складно обчислити й адекватно компенсувати. Постачальник погоджується з тим, що Міністерство має право на отримання призначеної компенсації (*injunctive relief*) (без доведення шкоди, завданої Міністерству або будь-якій третій стороні) або застосування будь-яких інших інструментів проти будь-яких фактичних або потенційних порушень положень цієї статті.

### **5.05 Повідомлення й охоронний судовий наказ**

Якщо Постачальник або будь-хто з його директорів, посадовців, працівників, агентів, партнерів, компаньйонів, волонтерів або субпідрядників буде юридично зобов'язаний розкрити будь-яку Конфіденційну інформацію ДСО, Постачальник має негайно надіслати Міністерству повідомлення про цю обставину, щоб Міністерство мало змогу домагатися видачі охоронних наказів або застосування інших відповідних заходів, щоб запобігти розкриттю такої інформації або його обмежити і має якомога тісніше і повною мірою співпрацювати з Міністерством і його юрисконсультом. У разі, якщо охоронні накази або інші засоби застосувати не вдається, Постачальник розкриватиме лише ту частину Конфіденційної інформації ДСО, що її Постачальник юридично зобов'язаний розкрити, і лише тій особі або особам, яким Постачальник юридично зобов'язаний розкрити зазначену інформацію, і Постачальник (у співпраці з юрисконсультком Міністерства) має представити кожному такому реципієнту повідомлення про те, що згадана Конфіденційна інформація ДСО є конфіденційною і підлягає термінам та умовам щодо її нерозголошен-



ня, еквівалентним тим, що містяться в Договорі та, за можливістю, повинен укласти з кожним зі згаданих реципієнтів письмовий Договір про отримання і використання згаданої Конфіденційної інформації ДСО, згідно з зазначеними термінами й умовами.

### **5.06 Документи й відповідність FIPPA**

Постачальник і Міністерство визнають і погоджуються з тим, що FIPPA застосовується й регулює використання усіх документів і може передбачати розкриття змісту таких документів третім сторонам. Крім того, Постачальник погоджується:

- (a) зберігати документи у безпечному місці;
- (b) подавати документи до Міністерства протягом семи (7) календарних днів після отримання від Міністерства відповідного розпорядження, незалежно від причин, враховуючи вимоги щодо забезпечення доступу або пиятання приватності;
- (c) не надавати доступу до будь-якої особистої інформації в усіх випадках, окрім тих, коли Міністерство вирішує на свій власний розсуд, що доступ до такої інформації слід дозволити, згідно із FIPPA, і він є необхідним для забезпечення Предметів закупівлі;
- (d) не використовувати, не збирати, не розголошувати і не знищувати прямо або непрямо особисту інформацію для будь-яких потреб, не підтверджених Міністерством;
- (e) гарантувати безпеку і цілісність особистої інформації та зберігати її у фізично безпечному й окремому місці, захищеному від втрат, змін, руйнування або змішування з іншими документами і базами даних і впроваджувати, використовувати і підтримувати найдоречніші для такого застосування продукти, інструменти, засоби і процедури;
- (f) обмежити доступ до особистої інформації лише колом своїх директорів, посадовців, працівників, агентів, партнерів, компаньйонів, волонтерів або субпідрядників, які повинні знати її для потреб забезпечення Предметів закупівлі і були спеціально уповноважені представником Міністерства до отримання доступу до такої інформації для потреб забезпечення Предметів закупівлі;
- (g) впроваджувати інші спеціальні заходи безпеки, які, на обґрунтовану думку Міністерства, сприятимуть підвищенню адекватності і дієвості заходів Постачальника для забезпечення безпеки та цілісності особистої інформації і документів узагалі;
- (h) що будь-яка конфіденційна інформація, надана Міністерству, може бути розголошена Міністерством у разі, якщо воно зобов'язане вчинити так, згідно із FIPPA, за розпорядженням суду або трибуналу, або згідно з процедурою судового розгляду;

Положення цього параграфу мають першість, порівняно із будь-якими іншими положеннями Контракту, які їм суперечать.

### **5.07 Збереження чинності**

Положення цієї статті не втрачають своєї чинності після розірвання або завершення терміну дії Контракту.

## **СТАТТЯ 6 – ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ**

ПРИМІТКА: Ці положення підлягають змінам за потребою з урахуванням особливостей конкретної закупівлі.

### **6.01 Інтелектуальна власність Міністерства**

Постачальник погоджується з тим, що вся Інтелектуальна власність і всі інші права, титули, інтереси щодо всіх концепцій, методів, ідей, інформації та матеріалів, незалежно від способу їх документування (враховуючи зображення і дані), надані Міністерством Постачальникові, залишатимуться виключною власністю Її Величності Королеви в особі провінції Онтаріо на всі часи.

### **6.02 Заборона на використання символіки уряду Онтаріо**

Постачальник не повинен використовувати ніяку символіку або логотипи Її Величності Королеви в особі провінції Онтаріо за винятком випадків, коли це необхідно для забезпечення Предметів закупівлі, і лише в разі отримання на такі дії попередньої письмової згоди Міністерства.

### **6.03 Інтелектуальна власність Міністерства**

Міністерство буде одноосібним власником будь-якої новоствореної Інтелектуальної власності. Постачальник безвідклично передає Міністерству і відмовляється на користь Міністерства, а Міністерство, зі свого боку, приймає всі права, титул та інтерес на і в усій Новоствореній Інтелектуальній власності у Предметах закупівлі одразу після її створення й назавжди та безвідклично відмовляється на користь Міністерства від усіх прав недоторканності й інших моральних прав на всю Новостворену Інтелектуальну власність у Предметах закупівлі негайно після її створення й назавжди. Тією мірою, якою Предмети закупівлі враховують цілком або частково Інтелектуальну власність Постачальника, останній надає Міністерству ліцензію на використання згаданої Інтелектуальної власності Постачальника у спосіб, передбачений у цій статті, загальним відбиттям для якої має стати виплата Міністерством Ціни на користь Постачальника.

### **6.04 Припущення стосовно власності**

В основу Контракту покладено припущення про те, що Міністерство має бути одноосібним власником будь-якої Інтелектуальної власності, яка в будь-якій формі міститься в будь-якому із Предметів закупівлі. У разі, якщо Інтелектуальна власність Постачальника є частиною Предметів закупівлі, Постачальник має повідомити про це Міністерство перед забезпеченням кон-

кретного Предмета закупівлі, який містить будь-яку згадану Інтелектуальну власність Постачальника. За відсутності зазначеного повідомлення, залишається чинним припущення про те, що Міністерство має бути одноосібним власником будь-якої Інтелектуальної власності, яка міститься в будь-якому із Предметів закупівлі.

#### **6.05 Надання ліцензії Постачальником**

Для тих частин Предметів закупівлі, які є Інтелектуальною власністю Постачальника, останній надає Міністерству, враховуючи всіх Клієнтів, постійні, всесвітні, неексклюзивні, безвідкличні, трансферабельні, вільні від роялті, цілком оплачені права та ліцензію:

- (а) на використання, модифікацію, відтворення та поширення у будь-якій формі згаданих Предметів закупівлі;
- (б) на уповноважування інших осіб, враховуючи агентів, підрядників або субпідрядників, чинити згадані вище дії від імені Міністерства або Клієнта.

#### **6.06 Відсутність обмежувальних матеріалів у Предметах закупівлі**

Постачальник не повинен зараховувати до будь-якого із Предметів закупівлі нічого, що могло б обмежити право Міністерства або будь-якого Клієнта змінювати, розвивати далі та використовувати Плановані результати в будь-який спосіб, що його Міністерство або Клієнт вважають необхідним, або що не дало б змоги Міністерству або будь-якому Клієнту укласти будь-який Контракт з будь-яким Підрядником, окрім Постачальника на модифікацію, подальший розвиток або інше використання Предметів закупівлі.

#### **6.07 Підтвердження та гарантії Постачальника по відношенню до інтелектуальної власності третіх сторін**

Постачальник підтверджує й гарантує, що забезпечення Предметів закупівлі не призведе до порушення і не сприятиме порушенню будь-яких прав Інтелектуальної власності третіх сторін. Крім того, Постачальник підтверджує і гарантує, що він отримав стосовно будь-якої Інтелектуальної власності Постачальника й Інтелектуальної власності третьої сторони Постачальника запевнення в тому, що будь-які права недоторканності та будь-які інші моральні права, пов'язані з нею, тимчасово призупинені.

#### **6.08 Запевнення стосовно моральних прав**

На вимогу Міністерства, Постачальник у будь-який момент часу або час від часу має вчинити і погоджується спонукати своїх директорів, посадовців, працівників, агентів, партнерів, компаньйонів, волонтерів або субпідрядників, щоб вони вчинили безвідкличну письмову відмову від будь-яких моральних прав та інших прав недоторканності у відповідному (-их) Предметі (-тах) закупівлі на користь Міністерства. Така відмова має бути здійснена у формі, визначеній у Графіку 2, і така відмова може бути здійснена без обме-

жень будь-якою особою, уповноваженою Міністерством до використання Предметів закупівлі. Постачальник має представити таку (-і) письмову (-і) відмову (-ви) до Міністерства протягом 10 робочих днів з часу отримання вимоги від Міністерства.

#### **6.09 Повідомлення про авторські права**

Постачальник розміщує повідомлення про авторські права на всіх задокументованих Предметах закупівлі, які він забезпечує Міністерству, згідно з цим Контрактом, у такій формі:

«© *Queen's Printer for Ontario*, [вставити рік публікації].»

#### **6.10 Подальші запевнення щодо авторських прав**

На вимогу Міністерства Постачальник у будь-який момент часу або час від часу має вчинити і погоджується спонукати своїх директорів, посадовців, працівників, агентів, партнерів, компаньйонів, волонтерів або субпідрядників, щоб вони вчинили безвідкличну письмову відмову від будь-яких моральних прав та інших прав недоторканності у відповідному (-их) Предметі (-тах) закупівлі на користь Міністерства. Така відмова має бути здійснена у формі, визначеній у Графіку 2. Постачальник має представити таке (-кі) передання до Міністерства протягом 10 робочих днів з часу отримання вимоги від Міністерства. Постачальник надає Міністерству допомогу у сфері підготовки до реєстрації канадських авторських прав, яку Міністерство вважатиме доречною. Постачальник зобов'язується отримати або зробити будь-які інші документи, які обґрунтовано вимагатиме Міністерство для захисту Інтелектуальної власності Міністерства.

#### **6.11 Міністерство може вимагати подальшої відповідності**

Міністерство зберігає за собою право визначати конкретний спосіб, у який Постачальник має виконати свої зобов'язання, пов'язані із цією статтею.

#### **6.12 Збереження чинності**

Зобов'язання, які містяться в цій статті, не втрачають своєї чинності після розірвання або завершення Терміну дії Контракту.

### **СТАТТЯ 7 – ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ І СТРАХУВАННЯ**

ПРИМІТКА: Перед проведенням кожної закупівлі користувачі мають проконсультуватися з Відділом управління ризиками і страховими послугами Управління спільних послуг провінції Онтаріо й обговорити бізнесові потреби і вимоги щодо страхування

#### **7.01 Відповідальність постачальника**

Цим положенням Постачальник підтверджує свою згоду звільнити від відповідальності й вважати невинними Звільнені сторони внаслідок і у зв'язку

з будь-якими і всіма зобов'язаннями, втратами, витратами, шкодою і видатками (враховуючи оплату послуг юрисконсультів, експертів і консультантів), обумовленими діями, заходами, претензіями, вимогами, судовими позовами або іншими процедурами (які всі разом можна назвати «Претензіями»), вчиненими, підтриманими, ініційованими, внесеними або здійсненими будь-ким, враховуючи і ті, що пов'язані із завданням тілесних ушкоджень (враховуючи смерть), особистої шкоди і шкоди майну у будь-який спосіб, які в той чи інший спосіб базуються на, є викликані або можуть бути пов'язані із будь-чим, зробленим або не зробленим Постачальником, його субпідрядниками або їх відповідними директорами, посадовцями, працівниками, агентами, партнерами, компаньйонами, волонтерами або незалежними контракторами у перебігу виконання Постачальником своїх зобов'язань, згідно або в інший спосіб зв'язку із цим Контрактом. Крім того, Постачальник підтверджує свою згоду звільнити від відповідальності й вважати невинними Звільнені сторони за будь-яку випадкову, непряму, спеціальну або наслідкову шкоду, або будь-яку втрату використання, доходу або прибутку будь-якою фізичною чи юридичною особою або організацією, враховуючи, окрім інших, Міністерство, які є результатом або можуть бути результатом таких претензій. Зобов'язання, які містяться в цьому пункті, не втрачають своєї чинності після розірвання або завершення Терміну дії Контракту.

### **7.02 Страхування постачальника**

Цим положенням Постачальник підтверджує свою згоду забезпечити і підтримувати чинність страхування протягом терміну дії Договору за свій власний кошт і рахунок із залученням страховальників, які мають гарантований рейтинг "A.M.Best" на рівні B + або вищому, або еквівалентний, забезпечуючи все необхідне й доречне страхування, що його забезпечувала б розсудлива особа в бізнесі Постачальника, враховуючи, окрім іншого, таке:

(а) комерційне страхування загальної громадянської відповідальності на інцидентних засадах у зв'язку із завданням тілесних ушкоджень, особистої шкоди та шкоди майну третьої сторони на загальну суму не меншу, ніж **[\*Вставити суму за порадом RMIS]** для кожного випадку **[\*Вставити кількість]**, продуктів і завершених операцій у сукупності. До страхового полісу повинні входити:

- перелік Звільнених сторін, як додатково застрахованих з урахуванням відповідальності, що виникає в перебігу виконання Постачальником своїх зобов'язань, згідно із або в інший спосіб зв'язку із Контрактом;
- покриття контрактної відповідальності;
- застереження щодо перехресної відповідальності;
- необхідне покриття відповідальності роботодавців (або забезпечення відповідності з поданим нижче пунктом із назвою «Підтвердження покриття W.S.I.A.»);
- пункт про повідомлення про призупинення чинності, розірвання контракту або внесення суттєвих змін за 30 днів у письмовій формі;

- • покриття правової відповідальності орендарів (там, де це доречно, і з відповідними субмежами);
  - • покриття для автомобілів, які не є власністю постачальника з відкритим контрактним покриттям для найманих автомобілів;
- (b) страхування відповідальності внаслідок загальних помилок або друкованих помилок, страхуючи відповідальність за загальні помилки й друковані помилки в перебігу виконання або через неспроможність виконати послуги, передбачені в Контракті на загальну суму, не меншу, ніж **[\*Вставити суму за порадою RMIS]** для кожного випадку й у річній сукупності.

### 7.03 Підтвердження страхування

Постачальник має представити Міністерству підтвердження наявності страхування, що вимагається згідно з цим Договором, у формі чинних страхових сертифікатів, у яких зазначено цей Договір і підтверджено необхідну сплату перед початком виконання цього Договору Міністерством і поновлювати таке страхування на термін або перед настанням кінцевого терміну дії такого страхування. На вимогу Міністерства, йому має бути представлена копія кожного страхового полісу. Постачальник гарантує, що кожен із його субпідрядників отримує необхідне і достатнє страхування, яке б забезпечувала розсудлива особа в бізнесі субпідрядника, і що Звільнені Сторони названі додатковими страхувальниками з урахуванням будь-якої відповідальності, що виникає протягом виконання субпідрядником своїх зобов'язань, згідно із субконтрактом для забезпечення Предметів закупівлі.

### 7.04 Підтвердження покриття W.S.I.A.

Якщо на Постачальника поширюється дія Закону про безпеку і страхування на робочому місці (Workplace Safety and Insurance Act – “WSIA”), він має представити Міністерству чинний сертифікат про оплату покриття “WSIA” перед тим, як Міністерство розпочне виконання Договору. Крім того, Постачальник час від часу повинен на вимогу Міністерства представляти додаткові сертифікати про оплату покриття “WSIA”. Постачальник домовляється і погоджується сплачувати, коли належить, і гарантувати, що кожен із його субпідрядників сплачує, коли належить, усі суми, що мають бути сплачені його субпідрядниками час від часу протягом терміну дії Договору, згідно з “WSIA”.

### 7.05 Участь постачальника у розгляді справи

Постачальник за власний рахунок і тією мірою, якої вимагатиме Міністерство, бере участь у захисті або забезпечує захист під час будь-яких Судових розглядів, ініційованих проти будь-якої із Звільнених Сторін, зазначених у цій статті, та бере участь у будь-яких переговорах, спрямованих на їх залагодження. Міністерство може залучати Постачальника до участі в забезпеченні захисту під час будь-якого із таких Судових розглядів шляхом надсилання Постачальникові письмового повідомлення про таке залучення, без

порушення будь-яких інших прав або заходів, що їх Міністерство має, згідно із Контрактом, Договором, за законом або за правом справедливості. Кожна сторона, яка бере участь у забезпеченні захисту, має діяти шляхом активної участі у консультаціях з іншими сторонами. Постачальник не повинен брати участі у жодних домовленостях, спрямованих на залагодження справи, без попередньої письмової згоди Міністерства. Якщо Постачальник на вимогу Міністерства має взяти участь або забезпечити захист під час будь-якого із згаданих Судових розглядів, Міністерство погоджується співпрацювати з ним і надавати допомогу Постачальникові якнайповнішою мірою при проведенні згаданих Судових розглядів і будь-яких, пов'язаних із ними, переговорів, які спрямовані на залагодження справи. Якщо Міністерство забезпечує захист під час будь-якого із згаданих Судових розглядів, Постачальник погоджується співпрацювати з ним і надавати допомогу Міністерству якнайповнішою мірою при проведенні згаданих Судових розглядів і будь-яких, пов'язаних із ними, переговорів, які спрямовані на залагодження справи. Цей абзац не втрачає своєї чинності після розірвання або завершення терміну дії Контракту.

## **СТАТТЯ 8 – ПРИПИНЕННЯ ЧИННОСТІ, ЗАВЕРШЕННЯ І ПРОДОВЖЕННЯ ТЕРМІНУ ДІЇ**

### **8.01 Негайне розірвання Контракту**

Міністерство може негайно розірвати Контракт, надіславши Постачальникові повідомлення про розірвання Контракту, у разі, якщо:

- (a) Постачальник визнаний банкрутом у судовому порядку, здійснює загальну переуступку прав на користь своїх кредиторів або призначеного одержувача у зв'язку із неплатоспроможністю Постачальника;
- (b) Постачальник порушує будь-яке з положень Статті 5 (конфіденційність і FIPPA) цього Договору;
- (c) Постачальник порушує пункт про конфлікт інтересів у Статті 2 (Характер відносин між Міністерством і Постачальником) цього Договору;
- (d) Постачальник перед початком або після початку виконання цього Договору подає до Міністерства суттєво викривлену, помилкову або достатньо неточну інформацію;
- (e) Постачальник переживає зміни у сфері контролю, які негативно впливають на здатність Постачальника виконувати деякі або всі свої зобов'язання, згідно з цим Контрактом;
- (f) Постачальник залучає субпідрядників до забезпечення частини або всіх Предметів закупівлі або розподіляє Контракт без попередньої письмової згоди Міністерства;
- (g) дії або помилки Постачальника зумовлюють суттєві вади у виконанні контракту;

і зазначені вище права щодо розірвання Контракту є доповненням до всіх інших прав розірвання контракту, які надаються Міністерству за законом або до переліку подій, які обумовлюють розірвання Контракту за законом.

### **8.02 Розв'язання суперечок за допомогою Повідомлення про виправлення ситуації**

З урахуванням попереднього пункту, у разі, якщо Постачальник не спроможний виконати будь-яке зі своїх зобов'язань, згідно з Контрактом, Міністерство може надіслати Постачальникові Повідомлення про виправлення ситуації із зазначенням способу та часових рамок для такого виправлення. Протягом семи (7) робочих днів з часу отримання такого повідомлення Постачальник повинен:

- (а) або виправити ситуацію у згідно з одержаним повідомленням;
- (б) або представити Міністерству план виправлення ситуації, який буде прийнятним для Міністерства.

У разі, якщо Постачальник неспроможний або виправити ситуацію згідно з одержаним повідомленням, або представити Міністерству план виправлення ситуації, який буде прийнятним для Міністерства, останнє може призвести до негайного розірвання Контракту. У разі, якщо Постачальникові надіслано Повідомлення про виправлення ситуації, повторне невиконання Постачальником тих самих умов Договору дозволяє Міністерству негайно розірвати Контракт.

### **8.03 Розірвання контракту з ініціативи Міністерства з попереднім повідомленням**

Міністерство зберігає за собою право розірвати Контракт без пояснення причин, надіславши попередньо за тридцять (30) календарних днів відповідне повідомлення Постачальникові.

### **8.04 Розірвання контракту за відсутності асигнувань**

У разі, якщо цей Контракт продовжується ще на один фінансовий рік після завершення терміну його виконання, продовження дії Контракту залежить від асигнування коштів законодавчим органом провінції Онтаріо («Законодавцем»), достатніх для здійснення належних виплат, згідно з Контрактом. У разі, якщо ці кошти є недоступними внаслідок:

- (і) неасигнування Законодавцем відповідних коштів на фінансовий рік, коли мають бути здійснені відповідні виплати;
- (іі) того, що виплати ні вимагалися, ні були доступними для вимог з асигнувань Законодавця на попередній фінансовий рік, Міністерство може розірвати Контракт, надіславши Постачальникові повідомлення про розірвання Контракту. Розірвання контракту набуває чинності на дату початку першого фінансового року, для якого не були асигновані кошти.

### **8.05 Зобов'язання Постачальника у випадку розірвання контракту**

У разі розірвання Контракту, Постачальник на доповнення до інших своїх зобов'язань, згідно з Контрактом і за законом, має:

- (а) на вимогу Міністерства представити Міністерству всі забезпечені або частково забезпечені Предмети закупівлі;



- (b) подати до Міністерства звіт із докладним описом:
- (i) поточного стану справ із забезпеченням Постачальником Предметів закупівлі на дату розірвання Договору;
  - (ii) із зазначенням будь-якої іншої інформації, яка вимагається Міністерством, стосовно забезпечення Предметів закупівлі та виконання Контракту;
- (c) оформити всю документацію, яку може вимагати Міністерство, для того, щоб розірвання Контракту набуло чинності;
- (d) діяти згідно з будь-якими іншими вказівками Міністерства, враховуючи, окрім іншого, вказівки щодо сприяння переданню своїх зобов'язань іншій Особі.
- Цей абзац не втрачає своєї чинності після розірвання Контракту з будь-яких причин.

### **8.06 Платежі Постачальнику після розірвання контракту**

Після розірвання Контракту Міністерство відповідатиме лише за оплату Предметів закупівлі, забезпечених, згідно з Контрактом, за період до чинної дати будь-якого розірвання Контракту включно. Розірвання Контракту не звільняє Постачальника від його гарантій та інших видів відповідальності, пов'язаних із забезпеченими Планованими результатами або виплаченими коштами. На доповнення до інших своїх прав щодо затримки або скасування виплат, Міністерство може затримати або скасувати будь-які належні виплати, якщо Постачальник не забезпечує виконання своїх зобов'язань у зв'язку із розірванням Контракту.

### **8.07 Розірвання контракту на доповнення до інших прав**

Окреслені права щодо розірвання Договору є доповненням і не повинні в жодний спосіб обмежувати будь-які права й засоби, які має Міністерство, згідно з Контрактом, за законом або за правом справедливості.

### **8.08 Завершення терміну чинності та продовження дії контракту**

Термін дії Контракту завершується на первинно визначену Дату завершення терміну дії, окрім випадків, коли Міністерство реалізує своє право продовжити Контракт на період, який не перевищує первинного терміну дії контракту; таке продовження здійснюється на тих самих умовах (враховуючи Ціни, які діють на момент продовження), термінах і домовленостях, які містяться у Контракті, за винятком права його поновлення. Міністерство може скористатися своїм правом продовження, надіславши Постачальникові повідомлення про продовження терміну чинності Контракту, не менш, як за тридцять (30) днів до настання первинної Дати завершення терміну дії. У повідомленні має бути зазначена точна тривалість продовженого терміну дії Контракту.

**НА ЗАСВІДЧЕННЯ ЧОГО** сторони уклали цей Договір, який набуває чинності на першу дату, зазначену вище.

**Її Величність Королева в  
провінції Онтаріо  
представлена Міністром [\*\*\*\*]**

Підпис:

Прізвище, ім'я:

Посада:

Дата підписання:

**[Постачальник]**

Підпис:

Прізвище, ім'я:

Посада:

Дата підписання:

Я маю повноваження щодо зобов'язання  
Постачальника.

***Графік 1 – Графік забезпечення Предметів закупівлі, Ціни і  
Додаткові Положення***

*[Підлягає заповненню після вибору пропонента-переможця]*

**А. ОПИС ПРЕДМЕТІВ ЗАКУПІВЛІ**

**A.1 Мета Проекту**

**A.2 Загальні відомості**

**A.3 Предмети закупівлі**

**A.4 Графік або часові рамки, або орієнтовні показники**

**A.5 Вимоги щодо звітування**

**В.ЦІНИ Й ВИПЛАТИ**

**В.1 Максимальна сума оплати**

Незалежно від будь-яких інших положень, що містяться в Контракті, загальна сума, яка має бути сплачена Міністерством Постачальникові, згідно з цим Контрактом не повинна перевищувати [вставити максимальну суму Контракту] (\$xxx).

**В.2 Персонал і ціни**

Указані далі особи відповідають за забезпечення Предметів закупівлі. Оплата праці цих осіб визначена далі й залишається незмінною протягом Терміну дії цього Контракту:

**С. ПЛАТІЖНІ ВИМОГИ** [ПРИМІТКА: Вставити вимоги, якщо Клієнт хоче мати іншу схему виставлення платіжних вимог, ніж та, що визначена в Договорі.]

[Зважте, чи хочете ви встановити інший процес виставлення платіжних вимог і здійснення оплати, ніж той, що визначений в Договорі. Наприклад, обміркуйте варіант оплати після досягнення тих чи інших орієнтовних показників/Предметів закупівлі замість щомісячного подання платіжних вимог, основаних на погодинному або поденному обліку – це дасть змогу гарантувати, що незалежно від того, скільки часу знадобиться Постачальникові на виконання певної роботи, Міністерство платитиме лише за досягнення орієнтовного показника/забезпечення Предмету закупівлі і таким чином ризик оплати «понаднормового часу» нестиме Постачальник, а не Міністерство.

#### **Д. ДОКУМЕНТИ, ПОВ'ЯЗАНІ ІЗ ЗАКОНОМ ПРО СВОБОДУ ІНФОРМАЦІЇ І ЗАХИСТ ПРИВАТНОГО ЖИТТЯ (FIPPA)**

У поданому далі переліку визначено інформацію, яка може належати або не належати до означення поняття «документ», яке міститься в цьому Договорі:

*Документи FIPPA:*

<b>Документи, що належать і не належать до означення поняття «Документ»</b>
Поданий далі перелік документів належить до означення поняття «Документ», згідно із Контрактом:
Поданий далі перелік документів не належить до означення поняття «Документ», згідно із Контрактом:

#### **Графік 2 – Графік надходження Форм**

[Згідно із статтею Договору «Інтелектуальна власність», ці *Форми* мають бути заповнені Постачальником у спосіб, визначений у Договорі для випадку, коли до Предметних закупівель належить Інтелектуальна власність]

#### **ПЕРЕДАННЯ АВТОРСЬКИХ ПРАВ**

**ЦЕЙ АКТ ПЕРЕДАННЯ** складений у двох примірниках [**\*вставити дату**].

Беручи до уваги той факт, що Міністерство уклало Договір про [**\*\*вставити опис**] від [**\*вставити дату підписання Договору**] сторони, що підписалися нижче, погодилися передати й передали Міністерству всі свої права, титули й інтереси на авторські права в Канаді і в міжнародних масштабах на первинну роботу (-и) під назвою «[**\*\*вставити конкретні Предмети закупівлі на момент передання прав**]» на решту необмеженого терміну дії авторського права.

НА ЗАСВІДЧЕННЯ ЧОГО ми, що підписалися нижче, уклали цей акт про передання авторських прав на дату, вказану вище, у письмовому вигляді.

**[Постачальник]**

Підпис:	
Прізвище, ім'я:	
Дата:	

Я маю повноваження щодо зобов'язання Постачальника.

**ВІДМОВА ВІД МОРАЛЬНИХ ПРАВ**

ЦЕЙ АКТ ВІДМОВИ ВІД МОРАЛЬНИХ ПРАВ складений у двох примірниках [\*вставити дату].

Я, **[\*\* вставити повне прізвище та ім'я особи]**, автор деяких або всіх Предметів закупівлі, які зазначені в Договорі про **[вставити опис]**, від **[\*\* вставити дату\*\*]** між **[\*\* вставити юридичну назву Постачальника]** і **[\*\*вставити назву Міністерства]** («надалі Міністерство»), цим актом зрозуміло, безвідклично і необмежено відмовляюся на користь Міністерства від усіх моральних прав стосовно до Предметів закупівлі і ця відмова може бути підтверджена без обмежень будь-якою особою, уповноваженою Міністерством на використання Предметів закупівлі.

У цьому акті про відмову від моральних прав поняття «Моральні права» має те саме значення, що й у Законі про авторські права (*Copyright Act, R.S.C. 1985, с. С-42*) з поправками і змінами, що вносяться час від часу і містять порівняння права у відповідних сферах юрисдикції. НА ЗАСВІДЧЕННЯ ЧОГО я підписав цей акт про відмову від моральних прав на дату, вказану вище у письмовому вигляді.

**[Вказівки: Вставити повне ім'я особи]**

Підпис:	
Прізвище, ім'я:	
Дата:	

**ДОДАТОК В – ФОРМА ПРОПОЗИЦІЇ**

На адресу Її Величності Королеви, представленої в провінції Онтаріо міністром **[вставити назву Міністерства]**:

**1. Інформація про проponenta**

(а) Повна юридична назва проponenta є такою:


(b) Інші доречні назви, під якими пропонент діє у своїй сфері бізнесу, є такими:


(c) Орган влади, під юрисдикцією якого перебуває пропонент, є таким:


(d) Прізвище, ім'я, адреса, номер телефону і факсу й адреса електронної пошти контактної особи пропонента є такими:


(e) Вказати юридичний статус пропонента: фізична особа, одноосібне підприємство, корпорація, партнерство, спільне підприємство, інкорпорований консорціум або консорціум у формі партнерства, або інша юридична особа:


## 2. Пропозиція

Пропонент уважно вивчив документи ЗЦП і має чітке й повне розуміння Предметів закупівлі, необхідних, згідно із даним ЗЦП. Подаючи цю пропозицію, пропонент погоджується і визнає терміни, умови й положення ЗЦП, враховуючи Форму Договору, і пропонує забезпечити Предмети закупівлі згідно з викладеним у цій пропозиції за Цінами, визначеними у Формі конкурсу цін.

## 3. Обов'язкові Форми

(a) Пропонент надсилає як частину своєї пропозиції, заповнені обов'язкові Форми, зазначені далі:

ОБОВ'ЯЗКОВІ ФОРМИ:	Так	Аркуш
Форма пропозиції (Додаток В)		
Форма конкурсу цін (Додаток С)		
Форма декларації податкової відповідності (Додаток D)		
[*Вставити в разі потреби додаткові обов'язкові форми*]		
Повідомлення пропонентам: У даному ЗЦП можуть бути інші Обов'язкові форми, які відрізняються від згаданих вище. Повний перелік Обов'язкових Вимог див. у розділі «Обов'язкові Вимоги» цього ЗЦП		

#### 4. Ціни

Пропонент подає свої ціни згідно з інструкціями, що містяться у ЗЦП і у формі, визначеній у Додатку С.

#### 5. Додатки

Вважається, що пропонент прочитав і прийняв усі додатки, опубліковані Міністерством перед настанням Кінцевого терміну опублікування додатків. За внесення необхідних змін до своєї пропозиції з урахуванням додатків відповідає пропонент. Від пропонента вимагається підтвердити, що він отримав усі додатки із зазначенням переліку номерів додатків або, якщо жодного додатку не було опубліковано, слід зазначити «немає»:

#### 6. Безвідкличність пропозиції

Пропонент погоджується з тим, що його пропозиція буде безвідкличною протягом 120 днів після настання Кінцевого терміну подання пропозицій.

#### 7. Конфлікт інтересів

Перед тим, як взятися до заповнення цієї частини Форми пропозиції, пропоненти повинні ознайомитись із визначенням поняття «конфлікт інтересів», поданим у Формі Договору.

У разі, якщо подана нижче комірка, залишена незаповненою, вважається, що пропонент подав декларацію про: (1) відсутність жодного конфлікту інтересів на етапі підготовки його пропозиції; і (2) відсутність потенційного конфлікту інтересів при виконанні контрактних зобов'язань, передбачених у ЗЦП.

В іншому випадку, у разі, якщо подане нижче твердження може бути застосованим до пропонента, слід поставити позначку у комірці.

- Пропонент декларує наявність фактичного або потенційного конфлікту інтересів, пов'язаного із підготовкою його пропозиції; і/ або пропонент передбачає можливість виникнення фактичного або потенційного конфлікту інтересів при виконанні контрактних зобов'язань, передбачених у ЗЦП.

У разі, якщо Пропонент декларує наявність фактичного або потенційного конфлікту інтересів шляхом ставлення позначки в наведеній вище комірці, пропонент має зазначити деталі згаданого фактичного або потенційного конфлікту інтересів:


Указані далі особи, як працівники, радники, або в будь-якій іншій ролі (а) брали участь у підготовці нашої пропозиції; (б) були працівниками Державної служби провінції Онтаріо («ДСО») і припинили трудові відносини із ДСО до настання Кінцевого терміну подання пропозиції:

<b>Прізвище та ім'я особи:</b>
<b>Класифікація виду роботи (або остання посада в ДСО):</b>
<b>Міністерство/ Агентство (у якому дана особа востаннє працювала в ДСО):</b>
<b>Остання дата роботи на посаді в ДСО:</b>
<b>Прізвище та ім'я останнього безпосереднього керівника даної особи на посаді в ДСО:</b>
<b>Короткий опис службових функцій даної особи (на останній посаді в ДСО):</b>
<b>Стислий опис характеру участі даної особи в підготовці Пропозиції:</b>

(Подайте наведену вище інформацію про кожну із визначених осіб)

Пропонент погоджується з тим, що на вимогу Міністерства він має подати до Міністерства додаткову інформацію про кожну із осіб, зазначених вище, у формі, визначеній Міністерством.

### **8. Розголошення інформації**

Згідно з цим пунктом, пропонент погоджується, що будь-яка інформація, наведена в його пропозиції, навіть якщо вона визначена як конфіденційна, може бути розкрита, якщо цього вимагає закон або за розпорядженням суду чи трибуналу. Згідно з цим пунктом, пропонент погоджується на розкриття Міністерством на засадах конфіденційності цієї пропозиції радникам Міністерства, запрошеним для оцінювання або участі в оцінюванні пропозицій.

### **9. Підтвердження страхування**

Підписуючи цю Форму Пропозиції, пропонент погоджується з тим, що у разі визнання його переможцем, він має подати підтвердження страхової сплати, згідно з вимогами, поданими у Формі Договору. У разі визнання пропонента переможцем конкурсу він має подати підтвердження страхового сплати у формі чинного страхового сертифікату перед початком виконання Договору Міністерством.

### **10. Виконання Договору**

Пропонент розуміє, що у випадку, коли його пропозиція буде вибрана Міністерством у цілому або частково, пропонент погоджується укласти й виконати Договір у формі, представленій у Додатку А до цього ЗЦП, згідно з умовами цього ЗЦП.

Підпис Свідка	Підпис представника пропонента
Прізвище та ім'я Свідка:	Прізвище та ім'я, посада
	Дата:
	Я маю повноваження щодо зобов'язання Пропонента.

## ДОДАТОК С – ФОРМА КОНКУРСУ ЦІН

### **Вказівки**

Користувачі мають підготувати Форму конкурсу цін для заповнення пропонентами, яка враховує спеціальний або найкращий метод здійснення оплати за закупівлю, що здійснюватиметься згідно із ЗЦП, що розглядається.

У разі потреби подайте більш докладні інструкції до Форми конкурсу цін. Деякі можливі варіанти подані далі:

Пропоненти не повинні змінювати цю Форму в жодний інший спосіб, окрім подання інформації, яку вимагають.

За забезпечення Предметів закупівлі не сплачуватимуться ніякі інші види плати чи зборів, окрім зазначених у цій Формі.

У разі, якщо певної ціни не передбачено, зазначте «0» або «Нуль» У разі, якщо певна категорія цін буде незаповненою, вашу пропозицію можуть дискваліфікувати.

## ДОДАТОК D – ФОРМА ДЕКЛАРАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ВІДПОВІДНОСТІ

Уряд Онтаріо сподівається, що всі Постачальники своєчасно сплачують належні провінційні податки. Пропонентам варто враховувати, що будь-який контракт із урядом Онтаріо вимагає від переможця конкурсу подання декларації про те, що у пропонента добра ситуація зі сплатою провінційних податків. (Див. пункт 3.2.3 цього ЗЦП).

Для того, щоб отримати право на укладання Контракту, пропонент має подати таку Декларацію про добросовісну сплату податків і Згоду на розкриття інформації:

### **Декларація**

Я/ Ми цим засвідчуємо, що на час подання цієї пропозиції

---

*(юридична назва пропонента)*

повною мірою і добросовісно виконує усі податкові закони, адміністрування яких здійснює Міністерство надходжень провінції Онтаріо, і що, зокрема, всі доходи, що їх необхідно показувати, згідно з усіма провінційними податковими законами, були показані, а всі податки, що мають бути сплачені, згідно із згаданими законами, сплачені або укладені і виконуються задовільні домовленості щодо їх сплати.

### **Згода на розголошення інформації**

Я/Ми даємо свою згоду на розкриття Міністерством надходжень інформації про сплату податків, що міститься у цій Декларації, перед Міністерством, яке оголошує ЗЦП, наскільки це необхідно для потреб перевірки того, що я/ми повною мірою виконуємо всі закони, адміністрування яких здійснює Міністерство надходжень.



Підписано в \_\_:\_\_ дня місяця 20\_\_ року

\_\_\_\_\_  
(Підпис уповноваженого посадовця)

\_\_\_\_\_  
(Прізвище, ім'я друківаними літерами)

\_\_\_\_\_  
(Посада)

\_\_\_\_\_  
(Номер телефону)

\_\_\_\_\_  
(Факс)

## **ДОДАТОК Е – ФОРМА РЕКОМЕНДАЦІЙ**

Кожний пропонент має представити три рекомендації від Клієнтів, які протягом останніх **[\*Вставити кількість років]** отримували від Пропонента товари і послуги, аналогічні до тих, які слід забезпечити, згідно з цим ЗЦП.

### ***Рекомендація #1***

Назва компанії:	
Адреса компанії:	
Прізвище, ім'я контактної особи:	
Телефон контактної особи:	
Дати виконання роботи:	
Характер завдання:	

### ***Рекомендація #2***

Назва компанії:	
Адреса компанії:	
Прізвище, ім'я контактної особи:	
Телефон контактної особи:	
Дати виконання роботи:	
Характер завдання:	

### ***Рекомендація #3***

Назва компанії:	
Адреса компанії:	
Прізвище, ім'я контактної особи:	
Телефон контактної особи:	
Дати виконання роботи:	
Характер завдання:	

**Шаблон картки подання**  
**Внесіть зміни в затінені місця, щоб відобразити специфіку вашого**  
**місця розташування**

**ДОДАТОК F – КАРТКА ПОВЕРНЕННЯ ПРОПОЗИЦІЇ**  
**ПРИКЛЕЙТЕ ЦЮ КАРТКУ ДО ВАШОГО ПАКЕТУ З**  
**ПОДАННЯМ**

Заповнюється пропонентом: <b>(Повна юридична назва і адреса)</b>	
НАЗВА: _____ _____	<b>ЗЦП № 000000</b>
АДРЕСА: _____ _____	Назва ЗЦП: _____ _____
КОНТАКТНА ОСОБА: _____ _____	<b>КІНЦЕВИЙ ТЕРМІН</b> <b>ПОДАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ:</b>
ТЕЛ.: _____	<b>Дата:</b> <b>Час: 00:00:00 ранку (за місцевим часом)</b>
Там, де це доречно, зазначте третю сторону (назву компанії), як передбачено у пункті 4.1.3 цього ЗЦП. <b>Назва компанії:</b> _____	
<b>ДО: Керівництва системи постачання</b> <b>Офіс тендерної адміністрації</b> <b>[адреса]</b> <b>[місто, провінція, поштовий індекс]</b> Поштовий індекс подається лише задля полегшення визначення будинку. Обов'язок самого пропонента належним чином проінструктувати кур'єра/ службу доставляння, щоб вони доставили пропозиції <u>на належний поверх у зазначеному будинку</u> заздалегідь до настання Кінцевого терміну подання пропозицій. У разі недотримання цих вказівок пропоненти самі несуть всю відповідальність за несвоєчасне доставляння пропозицій.	

***ВАЖЛИВІ ВКАЗІВКИ:***

Пропозиції мають бути подані в заклеєному пакеті (-ах) на адресу, зазначену в Картці повернення пропозицій з 9:00 до 17:00 (за місцевим часом, з понеділка до п'ятниці (за винятком, передбачених законом, святкових днів), АЛЕ НЕ ПІЗНІШЕ ЗАЗНАЧЕНОГО ВИЩЕ КІНЦЕВОГО ТЕРМІНУ ПОДАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ)

Міністерство не несе відповідальності за подані пропозиції доставлені в інше місце, а не на адресу, зазначену вище на картці повернення пропозицій. Поштовий індекс подається лише задля полегшення визначення бу-

динку. **Обов'язок самого пропонента належним чином проінструктувати кур'єра/ службу доставляння, щоб вони доставили пропозиції НА НАЛЕЖНИЙ ПОВЕРХ у зазначеному вище будинку. Пропозиції, доставлені на іншу адресу уряду провінції Онтаріо перед настанням кінцевого терміну, але передані до офісу тендерної адміністрації після настання кінцевого терміну подання пропозиції, будуть дискваліфіковані.**

**У разі недотримання цих вказівок пропоненти самі несуть усю відповідальність за несвоєчасне доставляння пропозицій.**

У разі, якщо до вашого конверта/ пакета з пропозицією не буде прикріплена ця картка, ваше подання може не бути розглянуте як пропозиція. Це може призвести до того, що ваша пропозиція дійде до Тендерного офісу із запізненням і вважатиметься такою, що надійшла із запізненням, і буде дискваліфікована й повернута пропонентові.

**Пропозиції, передані факсом або з допомогою електронних засобів передання, будуть відхилені.**

## СПИСОК ПОСИЛАНЬ

1. Shrinking the State: The Political Underpinnings of Privatization, Harvey B. Feigenbaum, Jeffrey R. Henig, Chris Hamnett
2. Financing Transportation Infrastructure – Potential Fiscal Risks of Innovative Financing Mechanisms, International Monetary Fund, June 2006
3. Зразок спротиву профспілок проти формування ДПП див. серед матеріалів сайту: <http://www.opseu.org/campaign/p3/P3index.htm>
4. *Від автора*: у тексті використовуються аббревіатури ДПП (державно-приватне партнерство) і ППП (публічно-приватне-партнерство).
5. International Monetary Fund, Public-Private Partnerships: Prepared by the Fiscal Affairs Department (In consultation with other departments, the World Bank, and the Inter-American Development Bank) Approved by Teresa Ter-Minassian, March 12, 2004
6. Public Private Partnership A Guide for Local Government, British Columbia, A Ministry of Municipal Affairs, May 1999
7. Liaison: Newsletter of the Intergovernmental Committee on Urban and Regional Research (ICURR) – 2007 (Vol. 7). – June-July (№ 4).
8. UK Expertise for International Markets, розділи “KPMG” та “Public private finance”.
9. Manual for Using Public-Private Partnerships on Highway Projects, US Department of Transportation, Federal Highway Administration
10. Canada Strategic Infrastructure Fund Act, 2002, c. 9, s. 47, [Assented to March 27th, 2002]; Regulations Prescribing Capital Assets for the Purpose of the Definition “Strategic Infrastructure” in the Canada Strategic Infrastructure Fund Act SOR/2003-51 Registration January 30, 2003
11. United States Department of Transportation, Report to Congress on Public-Private Partnerships, December 2004
12. Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions, presented by the Commission of the European Communities, Brussels, 30.4.2004 COM(2004) 327 final
13. Regulation (EC) No 2195/2002 of the European Parliament and of the Council of 5 November 2002 on the Common Procurement Vocabulary (CPV) [Official Journal L 340 of 16.12.2002]. Amended by: Commission Regulation (EC) No 2151/2003 of 16 December 2003 [Official Journal L 329 of 17.12.2003].
14. Act Commission interpretative communication on concessions under Community law [Official Journal 121 of 29.04.2000]; Council Directive 93/37/EEC of 14 June 1993 concerning the coordination of procedures for the award of public works contracts OJ L 111, 30.4.1994; Council Directive 92/50/EEC of 18 June 1992 relating to the coordination of procedures for the award of public service contracts OJ L 209, 4.7.1992
15. Public-Private Partnerships Models and Trends in the European Union (IP/A/IMCO/SC/2005-161), DG Internal Policies of the Union – Directorate A – Economic and Scientific Policy , IP/A/IMCO/NT/2006-3 PE 369.859

16. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, European Commission, Directorate General for Regional Policy, January 2003.
17. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, European Commission, Directorate General for Regional Policy, January 2003.
18. Report on the 2003-2006 operations of the Interministerial PPP Committee, Ministry of Economy and Transport, Budapest, June 2007
19. Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym, Dz.U.05.169.1420
20. Варіанти залучення приватного сектора у сферу комунальних послуг в Україні. // <http://tariffreform.padco.kiev.ua/ukr/PUBLICATIONS/HTML/PSP/1-4.html>
21. Oxana Slyusarenko, Deputy Minister, Ministry of Economy of Ukraine: Economic and Social Council of the United Nations Organization, Tel Aviv, Israel, June, 2007
22. Указ Президента України від 4 липня 1998 р. № 739/98 «Про концесію на будівництво та експлуатацію нової автомобільної дороги Львів-Краковець»
23. Постанова КМУ від 23 квітня 2003 р. N 571 «Про внесення змін до Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію»; Постанова КМУ від 28 жовтня 2004 р. N 1438 «Про доповнення Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію»
24. Гуржос В. Огляд Державної програми розвитку дорожнього сектору України: Презентація пілотного інвестиційного проекту, Київ, 21 березня 2006 року.
25. Лізинг в Україні. // <http://www.leasing.org.ua>
26. Постанова КМУ № 1801 від 28 грудня 2001 р. «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002 - 2010 роки» (Із змінами і доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2006 року N 1568)
27. Oxana Slyusarenko, Deputy Minister, Ministry of Economy of Ukraine: Economic and Social Council of the United Nations Organization, Tel Aviv, Israel, June, 2007.
28. Указ Президента України «Про деякі заходи щодо розвитку автомобільних доріг в Україні» № N 62/2008 від 29 січня 2008 року
29. Постанова Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2007 року «Про затвердження Державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінального турніру чемпіонату Європи УЄФА 2010/12 з футболу (основні завдання і заходи)»
30. Перешкоди для інвестицій в Україну, Європейська бізнес асоціація, Травень 2006, Київ, Україна.- С. 12-13.іна
31. Указ Президента України «Про деякі питання підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу» № 1005/2007 від 24 жовтня 2007 року
32. Синьоокій О. Концесії на будівництво доріг: закони є, але знову чогось не вистачає. // «Критика-Коментарі», 3 квітня 2003 року

Винницький Б., Лендъел М.,  
Онищук Б., Сегварі П.

**Досвід та перспективи впровадження  
державно-приватних партнерств  
в Україні та за кордоном**

Підписано до друку 04.05.2008. Формат 70x100 1/16.  
Папір офсетний. Друк офсетний.  
Умов. друк. арк. 11,77.

Видавництво «К.І.С.»  
04080 Київ–80, а/с 1, тел. (044) 462 52 69,  
<http://books.dovidka.com.ua>

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів  
видавничої справи ДК, №677 від 19.11.2001 р.

ТОВ «ВПК «Експрес-поліграф»  
м. Київ, вул. Фрунзе, 47 б