



**USAID**  
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

ЛОКАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА  
НАЦІОНАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ



Фонд Східна Європа

# ПІДГОТОВКА ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЄКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Практичний посібник для органів місцевої  
влади та бізнесу



УДК 334.7

ББК 65.05(4УКР)я73

У65

**Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства:** Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко – К., ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.

Цей посібник було підготовлено Фондом Східна Європа за підтримки американського народу, наданої через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) в рамках Проекту “Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність” (ЛІНК).

Проект ЛІНК впроваджується консорціумом на чолі з компанією Chemonics International. До консорціуму також входять компанії The Berman Group, Economic Integration Forum, PLS – Ukraine, Ltd.

Автор: Світлана Грищенко



Фонд Східна Європа висловлює подяку юридичній компанії «Ді Ел Ей Пайпер Україна» за допомогу у роботі над посібником.

Погляди авторів, висловлені в даній публікації, можуть не збігатися з поглядами Агентства США з міжнародного розвитку або Уряду Сполучених Штатів Америки.



**USAID**  
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

ЛОКАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА  
НАЦІОНАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

Проект USAID «Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність»

вул. Ігорівська 14-А, 2-й поверх  
Київ 04655, Україна  
Тел.: +38 (044) 425-4747  
Факс: +38 (044) 425-7333  
[www.linc.com.ua](http://www.linc.com.ua)



Фонд Східна Європа

Фонд Східна Європа

Бізнес-центр Lucky.Net, 3 поверх  
вул. Велика Васильківська 55,  
Київ 03680, Україна  
Тел./факс: +38 (044) 200-3824  
[www.eef.org.ua](http://www.eef.org.ua)

**ПІДГОТОВКА ТА РЕАЛІЗАЦІЯ  
ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-  
ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

**Практичний посібник для органів  
місцевої влади та бізнесу**

# ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	4
<b>Розділ 1. ОГЛЯД ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА</b> .....	6
1.1 Визначення та характеристики публічно-приватного партнерства (ППП) .....	6
1.2 Форми реалізації публічно-приватного партнерства та передумови для створення публічно-приватного партнерства .....	10
1.3 Потенційні вигоди та переваги застосування механізму публічно-приватного партнерства .....	16
1.4 Аналіз і розподіл зобов'язань та ризиків між партнерами в рамках публічно-приватного партнерства.....	21
<b>Розділ 2. ПОХОДЖЕННЯ ТА ВПЛИВ ПРОЄКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН</b> .....	27
2.1 Короткий екскурс в історію публічно-приватного партнерства .....	27
2.2 Особливості застосування механізму PPP в окремих секторах економіки зарубіжних країн .....	32
2.2.1 Практика реалізації проєктів PPP в секторі водопостачання та водовідведення.....	34
2.2.2 Практика реалізації проєктів PPP у секторі управління твердими побутовими відходами .....	37
2.2.3 Практика реалізації проєктів PPP для покращення соціальної інфраструктури: охорона здоров'я, освіта, туризм.....	40
2.2.4. Приклади реалізації проєктів PPP в інших секторах економіки зарубіжних країн .....	48
<b>Розділ 3. УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ PPP НА МІСЦЕВОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ</b> .....	51
3.1 Законодавче регулювання форм PPP в Україні: концесія, оренда, спільна діяльність, управління майном.....	51
3.2 Огляд окремих проєктів PPP та їх вплив на місцевий соціально-економічний розвиток.....	69
3.2.1 Огляд секторів централізованого теплопостачання, водопостачання і водовідведення України .....	69

3.2.2 Участь приватного сектору в секторах теплопостачання та водопостачання .....	72
3.3.3 Участь приватного сектору в окремих секторах соціальної інфраструктури .....	75
3.3 Перспективи та умови ефективного використання механізму ППП в місцевих соціально-економічних проєктах .....	77

#### **Розділ 4. ФОРМУВАННЯ, ПЛАНУВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЄКТІВ ППП .....**

81

4.1. Оцінка можливостей для надання послуг в рамках публічно-приватного партнерства .....	82
4.2. Підготовка до надання послуги або реалізації проєкту в рамках публічно-приватного партнерства .....	86
4.3. Переговорний процес та укладання договору .....	91
4.4. Виконання та моніторинг контракту .....	92

#### **ДОДАТКИ**

Додаток 1. Перелік законодавчих та нормативно-правових актів України, які регулюють питання ППП .....	96
Додаток 2. Зразок рішення міської ради про утворення конкурсної комісії для проведення концесійного конкурсу на визначення концесіонера та Положення про конкурсну комісію .....	98
Додаток 3. Зразок положення про передачу об'єкту комунальної власності в концесію .....	104
Додаток 4. Порядок розрахунку і сплати концесійних платежів .....	109
Додаток 5. Зразок звіту про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства .....	110
Додаток 6. Зразок договору про захист та нерозголошення конфіденційної інформації .....	113
Додаток 7. Запит документів для проведення юридичної діагностики .....	118
Додаток 8. Аналітичний коментар до Закону України “Про державно-приватне партнерство” від 1 липня 2010 р. № 2404-VI. Юридична компанія DLA Piper Ukraine LLC .....	131
Додаток 9. Порядок надання державної підтримки для здійснення державно-приватного партнерства .....	135
Додаток 10. Дорожня карта. Впровадження проєкту публічно-приватного партнерства для органів місцевої влади .....	138

## Шановні читачі!

Пропонуємо Вашій увазі посібник «Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства», що містить детальний огляд історії, аналіз законодавства та практичні поради щодо впровадження проектів публічно-приватного партнерства.

Виродовж останніх років в Україні публічно-приватне партнерство (або, згідно із українським законодавством, державно-приватне партнерство) набуває актуальності, адже залучення інвестицій, розвиток національної, регіональної та місцевої інфраструктури, розширення та забезпечення більш якісних послуг громадянам є пріоритетами для держави. На сьогодні все більш очевидним є той факт, що забезпечення високих та стійких темпів розвитку країни та регіонів неможливе без ефективного партнерства державних та місцевих органів влади з представниками приватного бізнесу. Стратегії та програми, що орієнтуються тільки на використання бюджетних коштів, не дозволяють органам влади здійснювати масштабні, стратегічні проекти, що формують конкурентоспроможність країни. Визнаючу у світі альтернативою такому способу фінансування є публічно-приватне партнерство (ППП).

В світі існує багато успішних прикладів, коли проекти ППП сприяли стрімкому економічному розвитку регіонів. Так, на обкладинці цього посібника розміщено фотографію мосту, який замінив собою паромну переправу та поєднав острів Скай (Skye) з Британською Шотландією. Проект мосту пройшов складний шлях залучення інвесторів, узгодження інтересів інвесторів та громадян, побудову та введення в експлуатацію, та все ж таки був реалізований у 1995 році та надав місцевим громадам нові економічні можливості.

Підготовка публікації є одним з елементів Проекту “Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність (ЛІНК)”, що здійснюється за підтримки американського народу, наданої через Агентство США з Міжнародного Розвитку (USAID). Проект ЛІНК має на меті посилити конкурентоспроможність регіонів і територій через удосконалення регулювання підприємницької діяльності, підвищення продуктивності підприємств, збільшення стратегічних інвестицій з боку інноваційно-орієнтованих фірм, зміцнення галузевої кооперації, ефективний ринок землі та удосконалення національного законодавства на підтримку цих складників посилення конкурентоспроможності.

Фонд Східна Європа висловлює щирі подяку авторському колективу, який працював над виданням. Особливу подяку висловлюємо компанії «DLA Piper Ukraine LLC» за безкоштовну допомогу у проведенні аналізу законодавства України щодо можливостей впровадження проектів публічно-приватного партнерства.

Сподіваємося, що представлений у виданні досвід допоможе у роботі над впровадженням проектів керівникам органів місцевого самоврядування та виконавчої влади, представникам центральних органів виконавчої влади, фахівцям у сфері залучення інвестицій, представникам бізнесу та інвесторам.

Будемо вдячні за відгуки та пропозиції.

Бажаємо всім, хто працює у цій сфері, плідної роботи, натхнення та успіхів!

**Віктор Лях,**  
Виконавчий директор  
Фонду Східна Європа

# Вступ

Упродовж останніх років в Україні набуває актуальності питання розвитку відносин публічно-приватного партнерства (або, згідно із законодавством, державно-приватного партнерства) та його ролі у підвищенні ефективності впровадження інфраструктурних проєктів як на національному, так і на місцевому рівнях. Про це свідчить розробка нормативно-правової бази для таких відносин. Зокрема, нещодавно було прийнято Закон України “Про державно-приватне партнерство”, в якому визначено організаційно-правові засади взаємодії державних та приватних партнерів та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі.

У той же час, реалізація інфраструктурних проєктів в Україні із застосуванням механізму публічно-приватного партнерства залишається недостатньо поширеним явищем, хоча необхідність розвитку інфраструктури визріла давно.

Публічно-приватне партнерство є ефективним та перспективним інструментом економічного і соціального розвитку на регіональному та місцевому рівні, засобом залучення коштів у проєкти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з інвесторами. Під час такого співробітництва між державою і суб'єктами господарювання досягаються кращі техніко-економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси і комунальне майно.

Публічно-приватне партнерство є доцільним для розвитку та забезпечення нормального функціонування суспільно значущих об'єктів, експлуатація яких потребує значних бюджетних коштів. Такими об'єктами є підприємства комунальної сфери, автомобільні дороги, аеропорти, навчальні заклади та заклади охорони здоров'я та інші. Публічно-приватне партнерство може стати суттєвим кроком на шляху вирішення важливих для усього суспільства соціально-економічних проблем.

Хоча публічно-приватні партнерства найбільш поширені в комунальній і транспортній інфраструктурі в багатьох країнах світу також набувають поширення проєкти ППП і в окремих секторах соціальної інфраструктури, таких як охорона здоров'я, освіта, туристична галузь та збереження культурної спадщини.

Цей посібник призначено для представників органів місцевої влади та підприємств, зацікавлених у поліпшенні інфраструктури та покращенні суспільно важливих послуг для населення.

Публічно-приватне партнерство – це один з шляхів забезпечення високого рівня функціонування інфраструктури та пов'язаних з нею послуг. Але партнерство не стає заміником сильного та ефективного механізму державного управління й процесу формування і прийняття рішень на місцях. У будь-якому випадку органи державної влади несуть відповідальність за надання суспільно важливих послуг у такий спосіб, що якнайкраще захищає та підтримує інтереси громади.

# РОЗДІЛ 1. Огляд підходів до визначення та функціонування публічно-приватного партнерства

## 1.1. Визначення та характеристики публічно-приватного партнерства

У останні десятиліття в багатьох країнах світу відбуваються суттєві інституціональні зміни в тих сферах, які раніше завжди перебували в державній власності і в рамках державного управління. Зокрема, це стосується електроенергетики, автодорожнього та залізничного транспортів, комунального господарства, портів, аеропортів, магістральних трубопроводів, а також об'єктів соціальної інфраструктури. Уряди надають в довго- та середньострокове користування приватним компаніям об'єкти цих галузей, залишаючи за собою право регулювання і контролю за їхньою діяльністю.

**У сучасному розумінні партнерство державного і приватного секторів означає таку форму співпраці між державними органами влади та світом бізнесу, що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг.**

Відмінною характеристикою публічно-приватного партнерства є те, що воно формується для досягнення як соціально важливих, так і економічно вигідних цілей.

Система партнерських відносин між державним і приватним сектором є одним з основних елементів теорії змішаної економіки. Необхідність та обґрунтованість її формування і дії обумовлюється такими положеннями ліберальної концепції розвитку:

- відповідність між формуванням інститутів приватної власності і процесом управління економічного розвитку;
- більш високий рівень ефективності економіки, що функціонує на засадах приватної власності у порівнянні з господарством, основаним на державній власності та прямому державному управлінні.

Згідно з ліберальною концепцією, економічний ефект партнерства державного і приватного секторів полягає в тому, що суспільство отримує більш якісні товари та вищий рівень обслуговування при скороченні витрат.

Термін “публічно-приватне партнерство” (ППП) застосовується з початку 90-х років XX століття, хоча не можна казати про існування єдиної європейської моделі PPP.



Згідно з Європейським звітом про ППП, виданим у 2009 році компанією DLA Piper, спектр форм співпраці в рамках ППП є доволі різноманітним: у деяких країнах поняття ППП співвідноситься виключно з концесією, коли послуги, що надаються, оплачують споживачі (фінансування інфраструктури на концесійних засадах є загальноприйнятою практикою у Великій Британії, Франції, Італії та Іспанії).

У інших, публічно-приватне партнерство передбачає будь-яку форму аутсорсингу та спільних підприємств, створених державним та приватним секторами (DLA Piper (2009): “The European PPP Report 2009”).

Публічно-приватне партнерство визначають також як *угоду, укладену урядом з приватним оператором – надавачем послуг для отримання послуги визначеної якості та кількості за встановленою ціною на певний період часу* (Taylor 2003).

Поняття “*Public Private Partnership*” у вітчизняній літературі часто перекладається як “*державно-приватне партнерство*”, “*приватно-державне партнерство*”, “*публічно-приватне партнерство*”. Найбільш близьким до відображення змісту концепції уявляється поняття “публічно-приватне партнерство”, до того ж воно найбільш точно відтворює її сутність відносин, оскільки в якості публічного партнера в закордонній практиці часто виступають не лише органи державної влади, але й органи місцевого самоврядування, потужні громадські організації та благодійні фонди. Проте у працях українських і російських науковців найчастіше використовується поняття “державно-приватне партнерство” як таке, що більш однозначно сприймається нашою громадськістю.

Крім того, у країнах із перехідною економікою, де недостатньо розвинуті інститути громадянського суспільства, пропозиції про партнерство, як правило, надходять від органів державної влади чи місцевого самоврядування. За таких умов термін “державно-приватне партнерство” більш правильно відображає провідну роль держави. У нашому дослідженні термін “державно-приватне” та “публічно-приватне” партнерство вживатимуться як синоніми.

Мета партнерства полягає у поєднанні найкращих сторін державного і приватного секторів для обоцільної вигоди, а різноманіття видів, форм і сфер застосування публічно-приватного партнерства роблять його універсальним механізмом для рішення цілого ряду довгострокових задач – від створення і розвитку інфраструктури до розробки та адаптації нових перспективних технологій. Для забезпечення участі приватного сектору в реалізації соціально важливих інфраструктурних проєктів, держава повинна створювати прийнятний для обох сторін баланс ризиків і переваг.

Хоча загальноприйнятого визначення публічно-приватного партнерства для інфраструктури не існує, у відповідності до Зеленої книги про публічно-приватне партнерство (Green Paper on PPPs, Commission of

the European Communities, 2004), йому притаманні певні спільні характеристики, що об'єднують всі проекти публічно-приватного партнерства, а саме:

- Відносно тривалий термін відносин, який передбачає співпрацю партнерів, що представляють державний і приватний сектори в різних аспектах запланованого інфраструктурного проекту.
- Метод фінансування проекту, частково за рахунок приватного сектору, іноді шляхом застосування більш складних схем із залученням різних сторін. Проте, в окремих випадках державні кошти є достатніми і можуть доповнювати фінансування, що забезпечується приватним сектором.
- Важлива роль економічного оператора, який виступає на різних етапах проекту (проекткування, впровадження, фінансування). Партнер, який представляє державний сектор, зосереджується, переважно, на визначенні цілей, яких необхідно досягнути в контексті загально-суспільних інтересів; якості послуг, що надаються, і цінової політики; та бере на себе відповідальність за моніторинг відповідності встановленим цілям.
- Розподіл ризиків між партнерами, які представляють державний і приватний сектори. Хоча партнерство між державним і приватним секторами не обов'язково означає, що партнер, який представляє приватний сектор, приймає на себе всі ризики або навіть більшу частину ризиків. Точний розподіл ризиків визначається в кожному окремому випадку у відповідності до здатності сторін щодо оцінювання, контролю та управління ризиками.
- Проект ППП повинен також передбачати проектування, будівництво, експлуатацію та/або утримання основних фондів у поєднанні з приватним фінансуванням. Упродовж терміну дії проекту ППП платежі спрямовуються партнером з державного сектору на користь приватного партнера та узгоджуються з рівнем та якістю фактично наданих послуг. Це визначення не стосується інвестицій, що вносяться регульованими підприємствами, рефінансування проектів, приватизацію, що передбачає продаж основних фондів чи аутсорсинг послуг. У той же час, усі проекти, в яких мають місце сплати споживачів, приховані сплати, сплати за доступ або змішані платежі, вважаються такими, що представляють різні форми розподілу ризиків між партнерами.

*Таким чином, проекти публічно-приватного партнерства мають певні характеристики, що відрізняють їх від інших форм відносин держави і приватного бізнесу:*

- щоб розглядати проект як публічно-приватне партнерство, він повинен ґрунтуватись на довгостроковому договорі (наприклад, у випадку концесії – до 50 років) з чітко розподіленими ризиками між приватним і державним партнерами;*
- специфічні форми фінансування проектів, перш за все, за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або спільне інвестування декількох учасників;*
- реалізація партнерських відносин у конкурентному середовищі, коли для відбору партнера приватного сектору проводиться конкурс за участю декількох потенційних учасників;*
- розподіл відповідальності між партнерами, який передбачає, що державний партнер визначає цілі проекту у контексті інтересів суспільства, а також кількісні та якісні показники, виконує моніторинг реалізації проекту, а приватний партнер здійснює оперативну діяльність на різних етапах проекту: розробки, фінансування, будівництва та експлуатації, управління, реалізації послуг споживачам.*

Функції та обов'язки партнерів, які представляють приватний і державний сектори, можуть бути різними в рамках окремих проектів з надання тих чи інших суспільно важливих послуг, але загальна роль та відповідальність органів місцевої влади залишається незмінною.

Партнерство державного і приватного секторів – це один з шляхів забезпечення високого рівня функціонування інфраструктури та пов'язаних з нею послуг. Але партнерство не стає заміником сильного та ефективного механізму державного управління й процесу формування і прийняття рішень на місцях. У будь-якому випадку органи влади несуть відповідальність за надання суспільно важливих послуг у такий спосіб, що якнайкраще захищає та підтримує суспільні інтереси.

## 1.2. Форми реалізації публічно-приватного партнерства

Партнерство державного і приватного секторів набуває різноманітних форм відповідно до ступеню залучення приватного та державного секторів та відповідно до рівня ризику, який приймають на себе сторони.

У першу чергу, це – контракти, які держава дає приватним компаніям: на виконання робіт та надання суспільних послуг, на поставку продукції для державних потреб тощо. Система короткострокових контрактів достатньо поширена в господарській практиці органів державної влади як за кордоном, так і в Україні.

Інша група форм партнерства державного і приватного секторів охоплює орендні/лізингові відносини, що виникають у зв'язку з передачею державою в оренду приватному сектору своєї власності: будівель, виробничого обладнання тощо. В якості оплати за користування державним майном приватні компанії сплачують оренду плату.

Ще однією поширеною формою партнерства державного і приватного секторів є державно-приватні компанії. Участь приватного сектору в капіталі державного підприємства може передбачати акціонування (корпоратизацію) і створення спільних підприємств. Ступінь свободи приватного сектору в прийнятті адміністративно-господарських рішень визначається в такому випадку його часткою в акціонерному капіталі. Чим менша частка приватних інвесторів у порівнянні до держави, тим вужчий спектр самостійних рішень вони можуть приймати без втручання держави.

Національна рада з питань публічно-приватного партнерства США пропонує наступну класифікацію форм ППП:

- Партнерства, створені з метою якнайшвидшої реалізації пріоритетних інфраструктурних проектів і, таким чином, створені згідно з процедурою пакетного тендеру;
- Партнерства, створені для залучення управлінської експертизи приватного партнера для реалізації великих і комплексних програм;
- Партнерства, пріоритетною метою яких є залучення нових технологій, розроблених у приватному секторі;
- Партнерства, які мають на меті залучити різноманітні фінансові ресурси, доступні для бізнесу;
- Партнерства, які дозволяють забезпечити сприятливі умови для розвитку інфраструктури, створеної приватним партнером.

У міжнародній практиці найбільш поширеною контрактною формою партнерства державного і приватного секторів, що використовується при реалізації масштабних проектів, вважається концесія.

У рамках цієї класичної моделі публічний сектор передає об'єкт інфраструктури або право надавати послугу приватному оператору, який здійснює управління ППП упродовж встановленого терміну. Досить часто контракт передбачає проектування і будівництво об'єкту для надання послуги. Типова термінологія для таких контрактів описує в цілому і їхні функції. Контракти, в яких передбачено декілька функцій, є концесійними, або контрактами проектування – будівництво – фінансування – експлуатація (“Design – Build – Finance – Operate”), оскільки охоплюють всі вищевказані елементи: фінансування, проектування, будівництво, управління і технічне обслуговування. Переважно подібні види контрактів фінансуються за рахунок споживачів (наприклад, плата за питну воду, газ та електрику, громадський транспорт тощо, однак це не поширюється на соціальні проекти публічно-приватного партнерства в таких сферах як охорона здоров'я, освіта, оборона).

Інша модель заснована на приватній фінансовій ініціативі (ПФІ), яка набула розвитку у Великій Британії. Сьогодні ця модель адаптована для застосування в Канаді, Франції, Нідерландах, Португалії, Ірландії, Норвегії, Фінляндії, Австралії, Японії, Малайзії, США і Сінгапурі як складова програми реформ з надання державних послуг.

На відміну від класичної концесійної моделі в рамках приватної фінансової ініціативи, контракти щодо державних послуг і робіт, які фінансуються приватним сектором, охоплюють ті ж самі елементи, але з практичних міркувань зазвичай сплачуються не споживачам, а державою, наприклад, вуличне освітлення, лікарні, школи, автомобільні дороги з “тіньовою платою”, коли плата за користування залежить від обсягу транспортного потоку і виконується державою за фіксованими ставками. Головним елементом фінансування, завдяки якому місцеві органи влади в змозі платити приватному сектору за такі проекти, є кредити, що надаються центральною владою. Приватна фінансова ініціатива – це не просто різновид запозичень; запозичення повертаються після закінчення терміну ПФІ постачальником послуг, який несе ризик у випадку, якщо послуга належної якості не була надана. У такому випадку місцеві органи влади передають приватному партнеру відповідальність за розробку схеми ПФІ і ризик, пов'язаний з реалізацією проекту.

У результаті, вартість такого запозичення виявляється вищою у порівнянні з вартістю звичайного державного запозичення (хоча може стати і меншою, якщо врахувати краще управління ризиками по проекту).

Ці дві моделі сформували основу для різних видів контрактів і способів передачі ризиків, завдяки чому стає можливим розподіл сфер відповідальності між партнерами в проектах ППП. Зазвичай використовують такі моделі для опису типових партнерських угод:

**“Придбання – будівництво – експлуатація” (BBO: Buy – Build – Operate):**

Передача державної власності приватній структурі на умовах контракту, згідно з яким майно повинно бути модернізовано та експлуатуватись упродовж встановленого терміну. Державний контроль здійснюється впродовж терміну дії контракту про передачу майна у власність.

**“Будівництво – володіння – експлуатація” (BOO: Build – Own – Operate):**

Приватний сектор фінансує, будує, володіє та експлуатує споруду або надає послугу на основі безстрокового володіння або оренди. Державні обмеження встановлюються в оригінальному контракті, шляхом функціонування постійної регулюючої установи.

**“Будівництво – володіння – експлуатація – передача” (BOOT: Build – Own – Operate – Transfer):**

Структура приватного сектору отримує франшизу на фінансування, будівництво та експлуатацію об’єкту (а також на стягнення сплати за користування) на певний період, після закінчення якого право власності повертається державі.

**“Будівництво – оренда – експлуатація – передача” (BLOT: Build – Lease – Operate – Transfer):**

Структура приватного сектору отримує франшизу на фінансування, проектування, будівництво та експлуатацію орендованого об’єкту (а також на стягнення сплати за користування) на період оренди; при цьому вноситься орендна плата.

**“Будівництво – експлуатація – передача” (BOT: Build – Operate – Transfer):**

Приватний сектор проектує, фінансує і будує нову споруду на основі довгострокової концесійної угоди та експлуатує її упродовж терміну дії цієї угоди. Після закінчення терміну дії угоди право власності повертається державному сектору. Фактично така форма охоплює моделі BOOT і BLOT з єдиною відмінністю – щодо форми власності об’єкту.

**“Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація” (DBFO – Design – Build – Finance – Operate):**

Приватний сектор проектує, фінансує, будує та експлуатує новий об’єкт на основі і в період довгострокової оренди. Приватний сектор передає новий об’єкт державному сектору після закінчення терміну дії оренди.

**“Участь у фінансуванні” (Finance Only):**

Структура приватного сектору (зазвичай, компанія з надання фінансових послуг) фінансує проект напряму або за допомогою різних фінансових механізмів, наприклад, через випуск цінних паперів (облігацій).



**“Контракт на експлуатацію та обслуговування” (O & M – Operation & Maintenance Contract):**

Приватна компанія згідно з умовами контракту впродовж встановленого терміну експлуатує майно, яке належить державному сектору. Право власності на майно зберігається за державою. Варто зазначити, що цю форму часто не розглядають як PPP і відносять до групи сервісних контрактів або контрактів на обслуговування.

**“Проектування – будівництво” (DB – Design – Build):**

Приватний сектор проектує і будує об’єкти інфраструктури на основі будівельного контракту для задоволення потреб державного сектору в послугах, які часто надаються за фіксованою вартістю. Таким чином, ризик перевищення бюджету покладається на приватний сектор. Варто зазначити, що цю модель також досить часто не розглядають як типову для PPP, а скоріше, як контракт на виконання державного замовлення.

**“Право на експлуатацію” (Operation License):**

Приватний оператор отримує право (ліцензію) на виробництво і надання суспільної послуги, зазвичай, на певний період. Ця модель часто застосовується в проектах, пов’язаних з інформаційними технологіями.

Поряд з існуючим широким спектром видів і форм партнерства державного і приватного секторів Європейська Комісія віднедавна розрізняє:

- **Концесії договірною характеру**, за якими партнерство державного і приватного секторів базується виключно на договірних відносинах. Відповідно до цього, приватному оператору за виконану роботу чи надані послуги гарантується винагорода від публічної організації та/або безпосередніх користувачів. Такі концесії регулюються директивами ЄС щодо проведення публічних тендерів;

та

- **Концесії інституційного характеру**, за якими співпраця між державним і приватним сектором відбувається в рамках певної структури. Ці концесії охоплюють усі форми спільних підприємств між державними та приватними учасниками.

Такий розподіл базується на тому, що різноманітність практики запровадження концесій в країнах Європейського Співтовариства виявляється у двох основних моделях.

Державні органи влади запроваджують також різні форми партнерства з приватним сектором для адміністрування суспільних послуг, особливо на місцевому рівні. Тому суспільні послуги, пов’язані з переробкою відходів або водо- чи енергопостачанням все більше довіряються структурам, які можуть бути державними, приватними, або їх поєднанням. У цьому контексті Зелена Книга з партнерства державного і приватного секторів та

закон Співтовариства про державні контракти і концесії містить положення про те, що коли орган державної влади приймає рішення про передачу управління наданням послуги третій стороні, це повинно узгоджуватись з нормами, врегульованими відповідним контрактним і концесійним законодавством, навіть якщо дана послуга вважається такою, що має загальносуспільний інтерес. Європейський Парламент також визнає, що відповідність до даних норм може стати “ефективним інструментом у запобіганні обмеженню конкуренції, водночас залишаючи за державними органами право самим визначати та відслідковувати умови, що стосуються якості, доступності та вимог до збереження довкілля”.

Варто звернути увагу на те, що публічно-приватне партнерство має певні відмінності від системи державних закупівель. Система державних закупівель застосовується для придбання необхідних товарів і послуг, а також для використання можливості обрати серед багатьох постачальників найбільш ефективного для економії витрат. Публічно-приватне партнерство є більш довгостроковим, витратним і складним з точки зору застосування фінансових механізмів. Часто ППП отримує право експлуатації після закінчення терміну дії контракту, право стягнення плати з користувачів і визначення ключових сфер відповідальності, наприклад, проектування, будівництво, фінансування, технічна і комерційна експлуатація, обслуговування тощо. Тим не менш, ППП пов'язане з традиційною системою закупівель в контексті того, що постачальники в рамках реалізації проекту публічно-приватного партнерства обираються на основі регламентованих процедур проведення державних закупівель.

Кожна з наведених вище форм ППП має свої переваги і недоліки, тому структура проекту публічно-приватного партнерства повинна узгоджуватись з пріоритетними потребами сектору та цілями проекту.



*Враховуючи широкі можливості щодо вибору найбільш доцільної форми публічно-приватного партнерства, державний сектор розглядає питання щодо партнерства з приватним сектором, якщо склалися наступні умови та обставини:*

- Послуги не можуть бути надані або проект не може бути реалізований за наявних ресурсів або досвіду тільки місцевого органу влади.*
- Приватний оператор може забезпечити вищий рівень якості послуг у порівнянні з тим, який міг би бути наданий самостійно місцевим органом влади.*
- Приватний оператор може забезпечити більш швидкі темпи реалізації інфраструктурного проекту у порівнянні з тим, якби це було реалізовано тільки в рамках державного сектору.*
- Споживачі послуг підтримують ідею залучення приватного оператора. Існує можливість для конкуренції між потенційними приватними операторами. Існує необхідна законодавча база.*
- Проект чи послуга створює можливість для інновацій.*
- Існують можливості для прискорення економічного розвитку.*

Не зважаючи на те, що партнерство державного і приватного секторів не можна розглядати як панацею у вирішенні проблем, що постають у сфері інфраструктурних послуг, регіональні та місцеві органи влади можуть розглядати та оцінювати суттєві переваги застосування механізму партнерства з приватним сектором у прийнятному контексті соціально-економічного розвитку окремого регіону або міста.

### 1.3. Потенційні вигоди та переваги застосування механізму публічно-приватного партнерства для органів державної влади, приватного сектору та споживачів

Основне завдання місцевої влади полягає у тому, щоб формувати політику на місцевому рівні та служити громаді. Цього можна досягти, в тому числі і тоді, коли приватний сектор бере на себе відповідальність за виконання не ключових для органів державної влади функцій, зокрема й таких, як забезпечення функціонування та утримання інфраструктури.

Застосування механізму публічно-приватного партнерства у сфері комунального обслуговування та соціальної інфраструктури є рішенням, яке має багато переваг, але залишається складним для реалізації і розвитку впродовж тривалого часу.

*Публічно-приватне партнерство означає не тільки залучення приватного сектору для фінансування інвестиційних проектів на основі доходів, отриманих від експлуатації об'єктів інфраструктури, але й залучення знань і досвіду управління приватного сектору для реалізації та експлуатації проектів найбільш ефективним способом впродовж обумовленого договором терміну.*

Таким чином, сама сутність партнерства державного і приватного секторів передбачає більшою мірою надання послуг, аніж просто фінансування або реалізацію інфраструктурних проектів.

На основі наведеного вище, можна розділити переваги від впровадження проектів з публічно-приватного партнерства на три умовні групи:

- **Фінансові вигоди для органів державної влади;**
- **Соціально-економічні вигоди для громади;**
- **Політичні переваги.**

Нижче зупинимось більш докладно на кожній з наведених вище груп переваг.

#### **Фінансові вигоди для органів державної влади**

- *Залучення приватного сектору до виконання того чи іншого проекту може не потребувати виділення коштів з державного чи місцевого бюджету.* Витрати на обслуговування у багатьох випадках можуть бути покладені на споживачів, через зобов'язання сплачувати вартість близьку до фактичних витрат, що досягається, в тому числі, за допомогою інформаційних кампаній, спрямованих на підтримку такого рішення населенням.

Окремі рентабельні проекти можуть навіть створювати нові фінансові ресурси шляхом розподілу прибутку між приватним

оператором та органами влади. Таким чином, проект може виконуватись, не створюючи тягар для бюджету. У такому випадку бюджетні ресурси можна спрямовувати на інші цілі, такі як охорона здоров'я, освіта та інші соціальні проекти.

- *Підвищення ефективності витрат* шляхом отримання переваг від інновацій, які реалізує приватний оператор. Також приватні оператори можуть зменшити витрати, пов'язані з експлуатацією та утриманням устаткування, за рахунок економії на масштабах виробництва, впровадження інноваційних технологій, більш гнучкої системи закупок або через скорочення накладних витрат.

*Таким чином, за допомогою ППП часто можна надавати послуги з більшою ефективністю витрат у порівнянні з традиційними підходами. Отриманий в результаті ефект економії може бути спрямований на фінансування інших необхідних послуг.*

- *Ефективність використання основних фондів.* Оператор приватного сектору вмотивований ефективно використовувати устаткування та оснащення, найбільш повно ефективно використовувати комерційні можливості для того, щоб отримати доходи від вкладених інвестицій. Результатом може стати вищий рівень послуг і кращий доступ до отримання послуги.

### **Соціально-економічні вигоди для громади**

Якщо учасники партнерства переслідують виключно фінансові цілі, то проект такого партнерства може виявитися невдалим. Соціально-економічна складова повинна бути покладена в основу створення партнерства державного і приватного секторів і, перш за все, тому, що проект, який фінансуватиметься переважно з доходів від його експлуатації, повинен розроблятися з метою забезпечення кращого обслуговування за кращою ціною, яка могла б задовольнити найбільш широке коло користувачів наданих послуг.

*Саме поняття партнерства державного і приватного секторів базується на тому, що органи державної влади несуть відповідальність за послуги, які надаються населенню, однак зовсім не обов'язково, щоб вони відповідали безпосередньо і за інвестиції.*

Таким чином, завдяки партнерству державного і приватного секторів, уповноважений орган влади може звільнитись від проблем інвестування, зосередившись на контролі за якістю обслуговування. У свою чергу, приватний оператор шукатиме шляхи оптимізації свого фінансування для забезпечення необхідного рівня якості обслуговування. З іншого боку, оскільки споживач стає клієнтом, приватний оператор повинен буде покращувати якість послуг, що надаються.

- *Швидка реалізація проекту з метою економічного розвитку.* Коли проект оцінюється як корисний для суспільства, формування публічно-приватного партнерства може прискорити його виконання. У такому випадку він менше буде залежати від наявних бюджетних ресурсів. Прискорена реалізація проекту дозволяє в більш стислі строки отримати вигоду і для громади.
- *Позитивні економічні ефекти та опосередковані вигоди.* Прискорюючи реалізацію проектів, ППП сприяють модернізації економіки країни. Розвивається інфраструктура і швидше впроваджуються нові технології. При реалізації проектів, які зосереджені на якості послуг, краще враховується попит і швидше відбувається адаптація до нього. Внаслідок цього з'являються й опосередковані вигоди для економічного розвитку країни.

*Більше залучення місцевих органів влади до партнерства з приватним сектором може сприяти і розвитку приватного сектору економіки, і підвищенню рівня зайнятості, і економічному зростанню.*

### **Політичні переваги**

- *Нова роль уповноважених органів державної влади.* Зміцнюючи акцент діяльності місцевої влади у сферу контролю, публічно-приватне партнерство дозволяє трансформувати його з органу, який володіє та експлуатує, в орган адміністративний і контролюючий. Це дозволяє розвивати ефективні комунальні служби, які орієнтовані на попит споживачів.

*Тим не менше, така політична вигода може мати й зворотний бік, якщо партнерство державного і приватного секторів реалізується в несприятливих умовах, особливо, коли орган державної влади неналежно готує свої підприємства і установи до формування партнерства державного і приватного секторів і, що більш важливо, не здійснює за ними ефективного контролю.*

- *Передача, а не відчуження майна.* Хоча іноді і використовується помилково термін “прихована приватизація”, ППП не обов'язково означає приватизацію. Воно дозволяє залучити приватних інвесторів, не відчужуючи об'єкти інфраструктури на користь приватного сектору. Запровадження такого партнерства дозволяє зберегти “сутільну” сутність комунального обслуговування та уникнути звинувачень у розпродажі комунального майна.

*Публічно-приватне партнерство визначають як право делегованого управління з надання комунальних послуг на визначений термін приватному оператору.*

## **Таким чином, у проектах, які виконуються на засадах публічно-приватного партнерства**

### **Інтереси держави полягають в наступному:**

- витрати з інвестування та утримання державного/комунального майна покладаються на приватний сектор для підвищення ефективності таких витрат;
- державний/місцевий бюджет поповнюється за рахунок надходжень від сплати концесійних/орендних платежів;
- вирішуються соціально-економічні проблеми.

### **Інтереси приватного бізнесу полягають у наступному:**

- приватний оператор отримує в довгострокове користування державні активи, що не належать йому, на умовах сплати концесійних/орендних платежів. Інвестуючи, приватний оператор має достатні гарантії повернення коштів, оскільки держава, як партнер, несе певну відповідальність за забезпечення мінімального рівня рентабельності;
- в окремих випадках (проекти у сфері водо-, газо-, теплопостачання, або об'єкти соціальної інфраструктури) держава погоджується на те, щоб доплачувати з бюджету концесіонеру за умови, що приватний оператор підвищуватиме якість обслуговування;
- приватний оператор, маючи свободу у прийнятті рішень, пов'язаних з господарською діяльністю, може за рахунок підвищення продуктивності праці, нововведень збільшувати прибутковість бізнесу в період дії проекту.

**Нижче наведено переваги застосування однієї з найбільш поширених форм ППТ – концесії для органів державної та місцевої влади (концесіодавця), приватного сектору (концесіонера) та споживачів**

ДЛЯ КОНЦЕСІОДАВЦЯ	ДЛЯ КОНЦЕСІОНЕРА	ДЛЯ СПОЖИВАЧІВ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• збереження контролю за об'єктом, передачею у концесію;</li> <li>• збереження об'єкту концесії в державній чи комунальній власності на період концесійного договору;</li> <li>• переважний вплив власника на загальну стратегію розвитку об'єкта концесії, формування цін і тарифів;</li> <li>• можливість розвитку об'єкта концесії без залучення бюджетних коштів;</li> <li>• вибір концесіонера, який забезпечить найкращі умови розвитку об'єкта концесії на конкурсній основі;</li> <li>• отримання концесійних платежів;</li> <li>• забезпечення ефективного використання державного та комунального майна.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• право отримати державне або комунальне майно на довгостроковий період терміном від 10 до 50 років;</li> <li>• можливість отримати владження певних видів підприємницької діяльності, а саме: надання послуг зв'язку, поштових, транспортних, житлово-комунальних та інших послуг;</li> <li>• можливість здійснювати інвестування у реалізацію довгострокових інвестиційних проектів на об'єктах права державної та комунальної власності у визначених законом сферах господарської діяльності, зокрема, в таких сферах, як енергопостачання, комунальне і житлове господарство, будівництво та експлуатація автомобільних доріг, транспортування газу тощо;</li> <li>• стабільність умов концесійних договорів на весь строк їхньої чинності;</li> <li>• можливість вклучення до концесійного договору, крім істотних умов, визначених законом, інших умов та положень у межах чинного законодавства за згодою сторін;</li> <li>• право власності на прибуток, отриманий від управління об'єктом концесії, а також на продукцію, отриману в результаті виконання умов договору;</li> <li>• право на відшкодування витрат, понесених у зв'язку з поліпшенням майна, отриманого в концесію, за рахунок отриманого прибутку, якщо інше не передбачено концесійним договором;</li> <li>• крім того, концесіонерам збиткових та низькорентабельних об'єктів концесії, які мають важливе соціальне значення, можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, а також дотації та компенсації. У частковому фінансуванні таких об'єктів передбачена й участь держави або органів місцевого самоврядування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• забезпечення громадських потреб в отриманні якісних товарів (робіт, послуг);</li> <li>• оптимізоване виконання податків;</li> <li>• високий рівень виконання інфраструктурних проектів;</li> <li>• можливість зниження тарифів за рахунок покращення ефективності об'єкту інфраструктури.</li> </ul>

## 1.4. Аналіз і розподіл зобов'язань та ризиків між партнерами в рамках публічно-приватного партнерства

Наріжним каменем партнерства державного і приватного секторів є умова, за якою управління ризиками покладається на партнера, який має для цього найкращі можливості. Таким чином, при формуванні партнерства сторони оптимально розподіляють між собою зобов'язання та ризики для обопільної вигоди. Наведена нижче таблиця наочно демонструє основний розподіл зобов'язань між партнерами за певним проектом, який виконується на засадах публічно-приватного партнерства.

### *Розподіл основних зобов'язань між партнерами у підготовці та впровадженні проекту ППП*

	<i>Партнер з державного сектору</i>	<i>Партнер з приватного сектору</i>
<b>Створення умов і можливостей для розвитку проекту</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Планування проектів</li> <li>• Визначення пріоритетності проектів</li> <li>• Специфікація послуг та вимог до проекту</li> <li>• Призначення та тренінг переговорної групи, яка представляє інтереси партнера державного сектору</li> <li>• Збір даних</li> <li>• Відбір і призначення групи радників</li> <li>• Підготовка тендерної документації</li> <li>• Проведення концесійного конкурсу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оцінка основних ризиків</li> <li>• Формування проектної пропозиції</li> <li>• Забезпечення умов для будівництва і подальшого фінансування</li> </ul>
<b>Реалізація проекту</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Надання дозволів на земельну ділянку тощо</li> <li>• Планування основних етапів проекту</li> <li>• Забезпечення виконання робіт</li> <li>• Підготовка та переговори щодо проектної документації</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Отримання необхідних дозволів/ліцензій</li> <li>• Прогнозування надходжень від реалізації проекту</li> <li>• Фінансування із залученням банківських позик (за необхідності)</li> <li>• Забезпечення інвестування</li> <li>• Укладання субпідрядних договорів на постачання обладнання і матеріалів, виконання робіт тощо</li> </ul>
<b>Будівництво/реконструкція/модернізація</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Моніторинг виконання робіт</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проектні роботи</li> <li>• Будівельні роботи, роботи з реконструкції/модернізації</li> <li>• Страхування</li> </ul>
<b>Функціонування та утримання</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Моніторинг функціонування та утримання об'єкту інфраструктури</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Управління об'єктом інфраструктури для найповнішого задоволення потреб населення у якісних послугах</li> <li>• Досягнення інвестиційних очікувань</li> <li>• Страхування</li> <li>• Покриття інфляційних ризиків</li> </ul>



## ***Аналіз і розподіл ризиків між партнерами***

За значенням та впливом на ефективність проектів публічно-приватного партнерства можна виділити наступні групи ризиків:

**Група 1: Технічні ризики;**

**Група 2: Ризики невиконання зобов'язань;**

**Група 3: Фінансові ризики;**

**Група 4: Ризики попиту; та**

**Група 5: Політичні та законодавчі ризики.**

Деякі із зазначених вище ризиків є характерними для приватного сектору, наприклад, нерентабельність інвестицій, інші – для органів влади, наприклад, неефективність комунального обслуговування.

Окремі заходи можуть бути вжиті за взаємною згодою приватного оператора та органу влади з метою обмеження в цілому ризиків проекту, зокрема, шляхом ретельної розробки проекту, виваженого вибору шляхів фінансування і використання маркетингової політики, спрямованої на кінцевого споживача. Після того, як такі заходи з обмеження загальних ризиків вжиті, необхідно розподілити ті ризики, що залишилися. У цьому випадку формування партнерства державного і приватного секторів повинно стати результатом збалансованих і спрямованих на довгострокову перспективу переговорів. Аналіз ризиків – чи не найголовніша проблема проекту партнерства державного і приватного секторів. Саме завдяки такому аналізу стає можливим структурування проекту та реалізація кроків з метою скорочення ризиків і покращення життєздатності проекту в цілому.

Утім, навряд чи можна говорити про певний шаблон, і для кожного окремого проекту зазначений розподіл повинен бути пристосований до поточної та прогнозованої ситуації.

*Таким чином, ППП надає державному і приватному секторам унікальну можливість розподілити ризики при реалізації спільного проекту, забезпечуючи додаткову взаємну підтримку для того, щоб гарантувати вигоди і переваги від реалізації проекту для обох сторін.*

Враховуючи важливість збалансованого розподілу ризиків між партнерами в рамках проекту публічно-приватного партнерства, зупинимось більш докладно на значенні різних видів ризиків.



### Група 1: Технічні ризики

До технічних відносяться ризики, пов'язані з розробкою проектною документації, затримкою будівництва у призначений термін тощо.

Найбільш вартісний ризик стосується етапу будівництва. Характеристика публічно-приватного партнерства передбачає, що незакінчений об'єкт має обмежену вартість. ППП дає можливість партнеру, який представляє державний сектор, розподілити ризик незавершеного будівництва в найбільш ефективний спосіб, відомий як *односторонній розподіл ризику*. Це означає, що всі ризики з проектування, будівництва, встановлення обладнання, введення в експлуатацію, утримання, обслуговування та реконструкції покладаються на одну компанію – приватного оператора і управляються нею.

Одностороння відповідальність відкидає необхідність взаємодії між різними виконавцями, що призводить до помилок, затримок і взаємних звинувачень (наприклад, різні підрядники покладають відповідальність за виявлені дефекти на інших; і чим більше залучених підрядників, тим більша ймовірність виникнення взаємних претензій). При односторонній відповідальності управління такою взаємодією здійснюється компанією — приватним партнером (яка, найімовірніше, може краще виконувати цю функцію, ніж партнер з державного сектору), і ризик переноситься на будівельну організацію.

Складовими ризику затримки будівництва є наступні:

- дотримання вимог щодо необхідної якості проектних робіт;
- характеристики застосованих технологій і наявність обладнання та матеріалів, включаючи транспортування, обмеження на ввезення, ціноутворення, витрати на фінансування та адміністративні витрати;
- непередбачені події або умови, в тому числі атмосферні;
- наявність робочої сили на місці, потреба у залученні іноземних спеціалістів і ввезенні матеріалів/устаткування; візи і дозволи для такого ввезення, а також відповідні обмеження, обумовлені національним трудовим законодавством;
- наявність інфраструктури, наприклад, водопостачання, каналізації, електроенергії, а також її доступність (автомобільне, залізничне, морське та повітряне сполучення);
- план закінчення робіт, який включає адаптацію будівельних технологій до кліматичних умов, час, потрібний для отримання узгоджень, координацію дій субпідрядників тощо).

Ризик незавершеного будівництва у встановлений термін зазвичай, покладається проектною компанією на підрядника — будівельну компанію.

## **Група 2: Ризики невиконання зобов'язань**

Для того, щоб проєкт мав достатній рівень прибутковості для обслуговування боргових зобов'язань і забезпечення доходу, рівень продукції, що виробляється, або послуг, що надаються, повинні відповідати встановленим вимогам якості.

*Ризик невиконання зобов'язань – це ймовірність настання події, коли створений об'єкт виявляється нездатним надавати послуги обумовленої якості у встановлених часових рамках.*

Настання такого ризику може бути обумовлено наступними причинами:

- помилки у проєктуванні об'єкту;
- екологічні проблеми, що унеможливають експлуатацію об'єкту;
- використання невідповідних технологій;
- неналежна експлуатація об'єкту;
- неналежна якість застосованих матеріалів і сировини;
- неналежний спосіб використання послуг проєкту публічно-приватного партнерства.

## **Група 3: Фінансові ризики**

Фінансовий ризик включає, перш за все, надійність джерел фінансування, що залучаються до реалізації проєкту, а також обмеження, які виникають як на момент фінансового закриття угоди, так і впродовж всього проєктного циклу.

Цей ризик може призвести до збільшення вартості проєкту і справити ключовий вплив на фінансову життєздатність проєкту.

Загалом, проєкти публічно-приватного партнерства вразливі до дії наступних факторів:

- термін погашення кредиту (проєкти з великими початковими інвестиціями в активи з тривалим терміном дії, зазвичай, потребують кредитів терміном у 12-20 років), а також можливість рефінансування короткострокових кредитів;
- можливість не виплачувати відсотки впродовж пільгового періоду (додаючи їх до основної суми боргу), достатнього для вирішення проблеми дефіциту доходу впродовж періоду будівництва;
- відсоткові ставки: в рамках проєктного фінансування більш доцільно залучати кредити за фіксованими ставками, враховуючи фіксований характер потоку доходів;
- коливання валютних курсів.

Більша частина ризику фінансування управляється компанією – приватним оператором разом з кредиторами.

#### Група 4: Ризики попиту

Ризики попиту передбачають небезпеку того, що послуги/продукція, вироблені об'єктом інфраструктури, не користуватимуться попитом у запланованому обсязі.

Прогнозні розрахунки рівня попиту можуть бути недосяжними: платною дорогою можуть користуватися менше автомобілістів, ніж очікувалося, вироблена електростанцією енергія, або тепла енергія, вироблена ТЕЦ, будуть споживатися в менших обсягах. Це може обумовлюватись, наприклад, зниженням рівня попиту, неспроможністю споживачів оплачувати дані послуги в запропонованому виробником обсязі, а також негативним відношенням споживачів та/або неприйняттям продукції чи послуги.

Прогнози майбутнього попиту, ціноутворення і регулювання галузі в будь-якій країні, де реалізується проект публічно-приватного партнерства, будуть відігравати визначальну роль для приватних інвесторів, які розглядають перспективи прибутковості проекту. Наприклад, інвестори можуть:

- переглянути структуру попиту на майбутню продукцію/послугу проекту в контексті того, в якій мірі компанія-приватний оператор може взяти на себе проектний ризик і в майбутньому зможе впливати на попит;
- вивчити прогнози попиту та інформацію стосовно того, чи були споживачі в минулому готові сплачувати визначені тарифи і наскільки своєчасно вони це робили;
- проаналізувати перспективи економічного зростання, демографічні зміни, чинні тарифи і прогнози ставлення споживачів до сплати послуг за вищими тарифами;
- вивчити, наскільки тарифи є економічно обґрунтованими для покриття виробничих витрат.

У результаті вивчення вищезазначених складових ризику, компанія — приватний оператор може потребувати гарантії щодо:

- зобов'язань з придбання майбутньої продукції в кількості і по цінах, що забезпечують необхідний прибуток;
- доходу для забезпечення мінімального рівня прибутковості;
- рівня попиту для захисту компанії-приватного оператора від впливу, наприклад, інтенсивності руху нижче рівня, закладеного в прогнози і тендерну пропозицію за проектом.

Як правило, приватний оператор надає інфраструктурні послуги кращої якості, і тому партнер державного сектору може вимагати, щоб приватний оператор брав на себе більшу частину ризику попиту для того, щоб у такий спосіб стимулювати приватного оператора до запровадження інноваційних технологій і підвищення якості надання послуг споживачам.

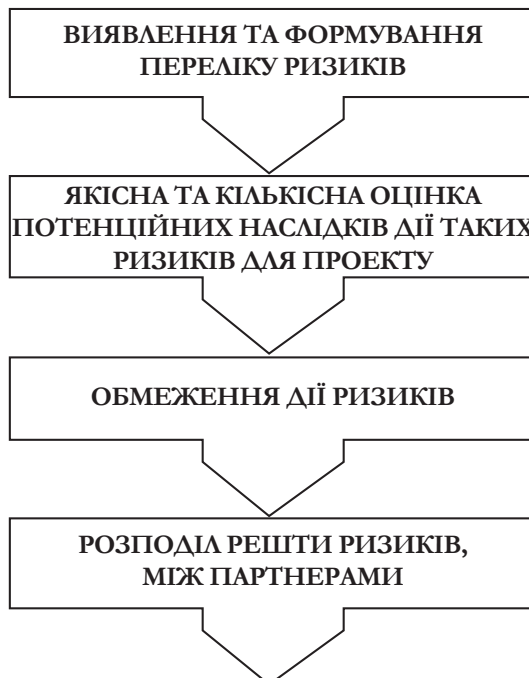
### Група 5: Політичні та законодавчі ризики

Ця група ризиків включає в себе такі складові:

- зміни законів або інших нормативних актів, зокрема, ризик дискримінаційних змін до законодавства (а саме, зміни, що стосуються певної галузі, приватного фінансування державних проектів тощо), а також зміни технічних параметрів, які обумовлюють необхідність отримання дозволів, узгоджень та ліцензій;
- експропріація – міжнародним правом передбачено, що суверенна держава має право вилучати власність у межах своєї території для громадських потреб, але при цьому власнику повинна виплачуватись компенсація;
- запровадження регулювання, що суперечить комерційним домовленостям, досягнутим у рамках публічно-приватного партнерства;
- можливість доступу компанії-приватного партнера до правосуддя, зокрема, можливість добиватися виконання зобов'язань державою;

Для належного виконання проекту публічно-приватного партнерства важливо враховувати й інші суттєві питання, які можуть пом'якшити або посилити дію цієї групи ризиків. Зокрема, це стосується купівлі/оренди землі, норм трудового та податкового законодавства, правил бухгалтерського обліку та регуляторних механізмів.

Управління ризиками проекту в рамках публічно-приватного партнерства відбувається в чотири етапи:



## РОЗДІЛ 2. Походження та вплив проектів публічно-приватного партнерства на соціально-економічний розвиток зарубіжних країн

### 2.1. Короткий екскурс в історію публічно-приватного партнерства

Юридична та економічна практика концесійних форм партнерства держави і приватного сектору, як найбільш поширеної форми публічно-приватного партнерства, сформувалась ще в період середньовіччя в процесі будівництва нових укріплених міст та облаштування нових земель у південно-західному регіоні Франції в XII–XIII ст. У відповідності до контрактів на володіння для укріплених міст цілі села передавалися їх мешканцям на основі колективних довгострокових договорів, за якими мешканці зобов'язувались облаштовувати поселення.

Упродовж XVI–XVII ст. європейські монархи, особливо у Франції, уступали проведення громадських робіт своїм “фінансовим інвесторам”, яких називали антрепренерами (*від фр. – entrepreneur – підприємець*). Зокрема, до таких видів робіт відносились: будівництво та облаштування русла річок і каналів, покриття доріг, збір сміття, освітлення вулиць, доставка пошти, громадський транспорт і навіть оперні театри. Подібна система існувала в багатьох європейських країнах: наприклад, концесії на канали у Великобританії, зокрема, концесія на Оксфордський канал від 1791 р., а також досвід Іспанії.

На протязі XVII ст. масштабні концесійні контракти, переважно у сфері громадських робіт (канали, мости, дороги), поєднували в собі наступні характеристики, які пізніше стали основою для проектів публічно-приватного партнерства в сучасному розумінні:

- уповноваження діяти впродовж тривалого терміну;
- великомасштабні інвестиції з боку підприємців в об'єкти, які мають важливе суспільне значення;
- право стягувати платню зі споживачів за користування послугами.

В XIX ст. концесії найбільш активно розвивались у залізничному транспорті, а також у сфері муніципальних послуг.

Коли пропозиції від підприємців стали більш чисельними, а це відбулося наприкінці XIX ст. і стосувалось будівництва мостів і залізниць, було запроваджено систему проведення конкурсу пропозицій з подальшими

переговорами. Органам державної влади потрібно було забезпечити засоби і підтримувати бажання кандидатів завершувати контракт. Це обумовило і становлення чинної міжнародної практики в галузі публічно-приватного партнерства.

*Загалом, державні органи влади історично вітали пропозиції приватних підприємців стосовно надання інвестицій на умовах делегування їм певних повноважень, пов'язаних із забезпеченням суспільно важливих послуг.*

У Франції першим концесійним об'єктом став Південний канал, збудований в XVII ст., який з'єднав узбережжя Атлантики та Середземного моря. Законодавство у сфері надання суспільних послуг діє у Франції з часів Наполеона.

Дві суттєві характеристики притаманні французькому підходу:

- велика кількість контрактів у різних секторах економіки (водопостачання/водовідведення, відходи, електропостачання, порти, аеропорти, музеї, автомобільні дороги, інші види транспорту тощо), та
- загальна модельна структура контракту, в тому числі і визначених контрактних положень.

Розвиток французької традиції впродовж століть мав своїм результатом докладну і вичерпну договірну структуру. Досвід вказував на труднощі, які можуть виникати у реалізації довгострокових договорів. Таким чином, сформувалася збалансована договірна структура проєктів публічно-приватного партнерства.

Британський досвід демонструє той принцип, що громадські роботи та послуги можуть успішно виконуватись та надаватись приватним сектором, тоді як роль державного сектору повинна бути зосереджена на його ключових завданнях і функціях.

Хоча дві європейські традиції і мають певні відмінні характеристики, їх об'єднує застосування схожих методів укладання комплексних довгострокових угод з розподілом ризиків, що пов'яже приватний і державний сектори.

Проєкти публічно-приватного партнерства мають свою історію і в сусідніх з нами країнах.

У Росії десятки тисяч кілометрів залізничних колій в другій половині XIX – на початку XX ст. були збудовані на концесійній основі.

У період НЕПу концесії відіграли позитивну роль як інструмент стабілізації економіки. У період відбудови після громадянської війни проєкти цієї форми публічно-приватного партнерства дали значний прибуток у казну у формі дольових відрахувань від обороту концесійних підприємств, сплати концесійних платежів, податків, орендної плати, зборів і т. ін.

Концесії сприяли і модернізації обладнання підприємств, підвищенню кваліфікації робочої сили, а в соціальному плані – зменшенню рівня безробіття. За кількістю концесій та обсягом капіталовкладень перше місце обіймала переробна промисловість (24 концесій), сільське господарство (7 концесій) та торгівля (7 концесій).

В окремих галузях концесійне виробництво давало значну частку продукції. Зокрема, наприкінці 1927 року концесійні підприємства виробляли марганцю 40%, золота – 35%, міді – 12%, одягу – 22%.

За походженням капіталу 40 концесій були німецькими, 20 – британськими, 15 – американськими (США), 6 – норвезькими, 5 – польськими, 5 – японськими, 4 – австрійськими, 4 – шведськими, 4 – італійськими, 3 – французькими, 3 – фінськими, 3 – датськими, 2 – голландськими, 17 інвестувалися з інших країн.

У період НЕПу ефективність концесійної політики виявилась настільки високою, що було розроблено спеціальний план досягнення за її допомогою збалансованого розвитку різних секторів економіки на основі передових технологій.

### **Концесія не є новим поняттям і для України**

*В середині XIX ст. в Києві діяли окремі водогони з паровими машинами і насосами для забезпечення міста водою. Однак централізованого водопроводу не було. Місто інтенсивно забудовувалося багатопверховими будинками, носити воду вручну на горішні поверхи ставало дедалі важче. 1865 року в Київському відомстві шляхів сполучення розробляється проєкт водогону вартістю півмільйона рублів. Через брак коштів міська влада запропонувала концесію терміном на 50 років. Її очолив видатний інженер та успішний підприємець А.Є.Струве. Він висловив готовність створити свою акціонерну компанію і запропонував Думі такі умови: "Відведення місця від міста для будівництва водопідійомного закладу та надання у 60-річне користування водопроводами... Грамада бажає одержати за бочку води 9 коп., за відро – 1/4 коп., за водопій худоби – 1 коп. із голови. На 100 сажнів водопровідних труб буде влаштовано кран для одержання води під час пожежі, крім того, 4 басейни з фонтанами, з яких користування водою відрами для власного споживання – безплатне". 9 липня 1870 року між міською Думою і Струве був підписаний договір.*

*Урочисте закладення споруд майбутньої водогінної мережі відбулося 22 травня 1871 року в Міському саду. Було побудовано три водонапірні вежі: дві в Міському саду (нині там музей води комунального підприємства "Водо-інформаційний центр") і одна на Володимирській гірці. За проєктом архітектора А.Шілле споруджено машинні станції. Біля міських купалень пробурили чотири артезіанські свердловини, проклали 24 км водопровідних труб.*



*1 березня 1872 року водопровідною магістраллю ринула вода. Одним із перших об'єктів, який було підключено до централізованого водогону, був Маріїнський палац. Вода з Дніпра подавалася на Хрещатик, Велику Васильківську, Олександрівську вулиці, Бібіківський бульвар. До 1874 року в Києві налічувалося вже 147 садиб із водопроводами, 1304 з колодязями, 78 користувалися відкритими водоймами, зовсім без води залишалися 3845 садиб.*

*1890 року довжина водопроводу сягала вже 60 кілометрів, вода подавалася до двох тисяч садиб. На початку ХХ століття у Києві спалахнула епідемія холери. Це змусило владу перевести місто на артезіанське водопостачання. У квартири киян аж до 1939 року надходила питна вода відмінної якості. Водопровідна концесія проіснувала до 1914 року, потім влада викупила водоканал.*

### **Досвід Франції**

Партнерство державного і приватного секторів не є новим явищем. У цьому контексті для нас може виявитись корисним досвід Франції, яка почала впроваджувати концесійний підхід за часів Наполеона, і навіть раніше. Підхід і досвід Франції до інфраструктурних та комунальних послуг у рамках державного і приватного партнерства має давню історію.

Історично, державними організаціями, залученими до впровадження концесій, були загальнонаціональні та місцеві органи влади (такі як міста, райони, області). Держава надавала концесії на здійснення послуг тільки у визначених секторах таких як, наприклад, залізничний транспорт, виробництво та розподіл електроенергії, водо- та газопостачання, а також автодорожній сектор.

Так само, концесії на місцеві комунальні об'єкти надавалися виключно у визначених секторах, таких як тепло- та водо- та електропостачання, системи опалення, управління театрами та іншими закладами культури.

За часів Наполеона в статтю 522 Цивільного Кодексу Франції про власність на землю була внесена поправка, згідно з якою копальні, що знаходяться на землях, які належать приватним власникам, “можуть експлуатуватися виключно на умовах концесії, що надається державою”. Система комунальних концесій Франції існує з середини ХІХ ст. Спеціальне французьке законодавство 1919 і 1938 років визначило, що “власники земель не можуть використовувати рухому силу води, не отримавши спеціальну концесію від держави”. До сьогоднішнього дня на концесійній основі ґрунтується все газопостачання та інші галузі комунального обслуговування Франції.

У новітній історії Франції можна виокремити декілька основних етапів, які ілюструють процес формування публічно-приватного партнерства в сьогоднішньому розумінні.



Протягом **першого періоду, починаючи з кінця дев'ятнадцятого сторіччя до початку Першої Світової війни**, угоди концесії набували поширення у відповідь на швидкий економічний розвиток у Франції, викликаний промисловою революцією. Основний обсяг робіт, у сфері транспортної інфраструктури, виробництва та розподілу електроенергії та природного газу, водопостачання, здійснювався шляхом укладення угод концесій. Поєднання довгострокових угод та монетарної стабільності протягом цього першого періоду, стало гарантією успіху угод концесій.

**У період, починаючи з Першої світової війни до кінця Другої світової війни** у зв'язку з кризовою економічною ситуацією, деякі концесіонери потерпали від фінансових ускладнень, що відбулося, в свою чергу, на якості обслуговування. В цьому напрямку, адміністративні суди Франції визнали право концесіонера набувати фінансової підтримки конседента в разі змін економічних умов контракту концесії, внаслідок дестабілізації, викликаній впливом зовнішніх факторів; таке право більш відоме, як *“теорія непередбачуваності”*.

**Після Другої Світової війни** відбудова економіки потребувала нових підходів для заохочення концесій у зв'язку з реорганізацією сфери комунальних послуг. Протягом цього періоду з'явилися нові сфери, в яких стало можливим застосування концесій, в рамках відповідних законодавчих процедур: як то, наприклад, розвиток інфраструктури транспортних перевезень, регулювання містобудівництва і паромних переправ, а також управління громадськими лікувальними закладами.

## 2.2. Особливості застосування механізму ППП в окремих секторах економіки зарубіжних країн

За останні 10-15 років реалізовані тисячі великих і малих, успішних і невдалих концесійних проектів. Концесійне законодавство існує більш ніж в 120 країнах світу з різним суспільним і державним устроєм.

Спектр об'єктів, збудованих у рамках концесійних угод, надзвичайно широкий: від грандіозного проекту століття “Євротунель” вартістю 15 млрд. дол. США до контрактів муніципальних органів влади у сфері дозвілля і відпочинку вартістю в декілька тисяч доларів. Більше всього концесій відмічається у сферах водопостачання і каналізації, газового і електроенергетичного господарства, автодоріг та залізниць, міського будівництва, лісового господарства, розробки надр.

Наведена нижче таблиця показує розвиток проектів з публічно-приватного партнерства в європейських країнах впродовж останніх двадцяти років. Загалом, з 1990 по 2009 рр. в Європейському Союзі було укладено більше 1300 угод з ППП загальною вартістю капіталу, що перевищує 250 млрд. євро.

### Динаміка розвитку проектів ППП

Рік	Кількість проектів	Вартість проектів (€ млн.)
1990	2	1386,6
1991	1	73,0
1992	3	610,0
1993	1	454,0
1994	3	1148,4
1995	12	3264,9
1996	26	8488,2
1997	33	5278,0
1998	66	19972,4
1999	77	9602,6
2000	97	15018,5
2001	79	13315,3
2002	82	17436,2
2003	90	17357,1
2004	125	16879,9
2005	130	26794,3
2006	144	27129,2
2007	136	29597,9
2008	115	24198,0
2009	118	15740,4
<b>Разом</b>	<b>1340</b>	<b>253744,9</b>

Джерело: EIB Economic and Financial Report 2010/04 July 2010. Public – Private Partnerships in Europe – Before and During the Recent Financial Crisis. Andreas Kappeler and Mathieu Nemoz.

За кількістю угод за проектами публічно-приватного партнерства в Європейському Союзі провідне місце обіймають Велика Британія, Португалія, Франція, Німеччина, Іспанія та Італія, і саме на ці країни припадає приблизно 92% укладених угод ППП.

За даними ЕРЕС (European PPP Expertise Centre) станом на вересень 2010 р. укладено 67 угод за проектами публічно-приватного партнерства із загальними обсягами фінансування в 13.9 млрд. євро.

***Дані по угодах, укладених станом на вересень 2010 р.***

<b>Сектор</b>	<b>Обсяг укладених угод (%)</b>
Транспорт	23,9
Загально громадські послуги	14,9
Охорона здоров'я	14,9
Громадський порядок і безпека	7,5
Телеком	7,5
Навколишнє середовище	1,5
Освіта	29,9

*(Джерело: European PPP Expertise Centre <http://www.eib.org/epc/>).*

У процесі відбору та підготовки проектів публічно-приватного партнерства органи державної влади повинні звертати увагу на ті сектори економіки, в яких така взаємодія може виявитись найбільш успішною і доцільною.

Зокрема,

- *Велика Британія* зосередила проекти ППП на таких об'єктах інфраструктури, як школи, госпіталі, тюрми, оборонні об'єкти і автомобільні дороги;
- *Канада* значну кількість проектів ППП виконує в таких галузях, як енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водні ресурси, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта;
- *Греція* виконує переважно проекти ППП в транспортній галузі, зокрема що стосується автомобільних доріг та аеропортів;
- *Ірландія* визначила для себе такі ППП, як автомобільні дороги та міські транспортні системи;
- *Австралія* в якості пріоритетних напрямків для ППП визначила транспорт і системи життєзабезпечення міст;
- *Нідерланди* застосовують механізм ППП в громадському житловому секторі та системах життєзабезпечення міст;
- *Іспанія* реалізовує проекти ППП в галузі платних автомобільних доріг та системах життєзабезпечення міст;

- США переважно виконує проекти ППП, які об'єднують природоохоронну діяльність, і життєзабезпечення сільських населених пунктів.

*Таким чином, міжнародний досвід реалізації проектів із залученням приватного сектору до реконструкції чи створення нової інфраструктури свідчить про те, що політика в сфері публічно-приватного партнерства повинна бути гнучкою і готовою до коректив.*

*Показовим прикладом може бути Велика Британія, уряд якої ініціював сприяння ППП, проводив аналіз допущених помилок, корегував курс і реалізовував проекти. Політичний курс країни характеризувався не тільки послідовністю, але й комплексною здатністю до інновацій і прийняття нових моделей співробітництва.*

### **2.2.1. Практика реалізації проектів ППП у секторі водопостачання та водовідведення**

Проекти публічно-приватного партнерства впродовж багатьох років впроваджуються в секторі водопостачання та водовідведення.

Наприклад, концесії на будівництво та експлуатацію об'єктів водопостачання та очистки стічних вод функціонують у Франції впродовж принаймні п'ятдесяти років, що стало поштовхом для розвитку великих і диверсифікованих приватних компаній – операторів об'єктів водопостачання та водовідведення.

З введенням у дію вимог директив Європейської Комісії щодо якості питної води та очистки стічних вод суттєво зросла і відповідальність органів державної влади в питанні забезпечення споживачів якісною питною водою. Для того, щоб виконати вимоги директив, багато з країн повинні інвестувати значні кошти в будівництво нових або реконструкцію існуючих об'єктів водопостачання та очистки стічних вод. В результаті країни, які дотепер не залучали до цієї комунальної сфери приватний сектор, розглядають можливість використання технологій, досвіду та ресурсів приватного сектору для виконання вимог зазначених вище директив.

За результатами недавнього дослідження Світового банку (Public-Private Partnerships for Urban Water Utilities, 2009), яке стосувалось реалізації 65 великих проектів публічно-приватного партнерства в секторі комунального водопостачання та водовідведення на основі таких форм ППП, як контракти на управління, договори концесії та оренди, протягом останніх 15 років в 32 країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, найбільші успіхи приватних операторів полягають у підвищенні ефективності господарської діяльності та якості послуг.

Наприклад, переважна більшість приватних операторів, діяльність яких була розглянута Світовим банком, успішно скоротили втрати води, особливо в Західній Африці, Бразилії, Колумбії і Марокко. Хоча в окремих випадках не вдалось досягти значного прогресу, і показники втрати води залишались дуже незадовільними (більше 50%). Проведений аналіз також вказав на те, що залучення приватного оператора може суттєво підвищити рівень збору платежів за надані послуги. За даними зазначеного дослідження в країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою спостерігається постійне зростання кількості населення, що обслуговується приватними операторами з водопостачання: з 96 млн. в 2000 р. до 160 млн. на кінець 2007 р. (зокрема, завдяки збільшенню частки приватного сектору в Алжирі, Китаї, Малайзії та Росії). Тим не менш, багатьом концесіонерам не вдалось інвестувати обіцяні фінансові ресурси у відповідності до початкових зобов'язань і, відповідно, плани щодо охоплення населення відповідними послугами не були повністю виконані.

У той же час, концесії, які поєднували приватне і публічне фінансування (наприклад, в Колумбії, Еквадорі та Аргентині), а також договори оренди з інвестиційними зобов'язаннями, в рамках яких інвестиції переважно напряду фінансуються державним партнером, виявились більш успішними стосовно розширення доступу населення до водопостачання.

### ***Досвід Чилі у залученні приватного сектору до покращення системи водопостачання та водовідведення***

*(джерело: Magaly Espinosa "Superintendente de Servicios Sanitarios", Глобальний форум ОЕСР зі сталого розвитку, грудень 2008 р.).*

Успіхи Чилі щодо поліпшення ефективності водопровідно-каналізаційного господарства пов'язані з трьома основними факторами:

- стан водопровідно-каналізаційного господарства до залучення приватного сектору;
- стабільність політики в галузі; та
- якість нормативно-правової бази;

що передбачає:

- чіткий розподіл ролей між залученими органами, які відповідають за регулювання і нагляд, а також розмежування цих функцій і діяльності з надання послуг;
- регулювання, спрямоване на забезпечення операційної та інвестиційної ефективності, в тому числі шляхом визначення рівня послуг, скоріше регіонального, ніж муніципального рівня, для врахування ефекту масштабу і ефекту диверсифікації;

- зосередження на стабільному і вільному доступі до послуг (зокрема, через надання субсидій найбіднішим верствам населення);
- процес моніторингу, включаючи перевірку результатів діяльності операторів і високі штрафи у випадку невиконання зобов'язань;
- інноваційний механізм врегулювання суперечок, які виникають між регулюючими органами та операторами (зокрема, в частині регулювання тарифів), через експертні консультації тощо.

### ***Досвід Вірменії у залученні приватного сектору до покращення системи водопостачання та водовідведення на прикладі виконання договору оренди в Єревані***

*(джерело: ОЕСР "Содействие применению ориентированных на результативность контрактов между компаниями коммунального водоснабжения и муниципалитетами в странах ВЕКЦА", Целевое исследование: Договор аренды Компании по водоснабжению Еревана)*

Договір оренди, підписаний у 2005 р. з компанією Veolia на надання послуг з водопостачання і водовідведення, загалом вважається докладним і збалансованим, оснований на показниках діяльності та орієнтованим на результат.

Тим не менш, з виконанням цього договору пов'язані певні типові для водного сектору труднощі.

По-перше, в період між тендером і початком дії договору відбулись зміни вихідних умов, такі як, наприклад, підвищення заробітної плати співробітникам компанії на 35%.

Крім того, відсутні були чіткі дані базового року в частині індикаторів результативності, що призвело до розбіжностей в позиціях оператора і Комісії з регулювання суспільних послуг відносно того, на підставі яких даних і за якою методикою треба вимірювати результати діяльності. І наостанок, виникли труднощі з розробкою індикаторів результативності.

*У зв'язку з цим, ОЕСР надала дві основні рекомендації, а саме:*

- всі дані, зібрані в процесі тендеру і використані для розрахунку ключових індикаторів бізнес-плану, повинні бути оновлені до початку дії контракту, особливо, якщо між цими датами пройшов певний час;
- у випадку невизначеності або труднощів при отриманні достовірних даних на початок дії контракту доцільно визначати щорічні показники діяльності скоріше як встановлений відсоток покращення (розрахований на основі початкових даних, які необхідно встановити), аніж як певні фіксовані цифри (для того, щоб уникнути перерахунку фіксованих цифр щороку). Крім того, такий підхід в значній мірі стосується показника безперервності надання послуг.

### 2.2.2. Практика реалізації проектів ППП у секторі управління твердими побутовими відходами

Віднедавна проекти публічно-приватного партнерства поширюються на ті сфери, в яких значно зросло фінансове навантаження з точки зору традиційних обов'язків та функцій, покладених на державний сектор, зокрема це стосується управління відходами.

З економічних причин, а також зважаючи на питання збереження навколишнього середовища, місцеві органи влади все менше розглядають традиційні сміттєзвалища/полігони твердих побутових відходів (ТПВ) як єдиний прийнятний варіант щодо вирішення проблеми відходів та забруднення навколишнього середовища. Більш сучасні методи, такі як “відходи → → в енергію” (англ. *waste to energy scheme*) та сортувальні станції потребують значних інвестицій та спеціалізованих технологій.

Вибір прийнятної форми публічно-приватного партнерства базується на всебічному аналізі тих же передумов для проекту ППП, що і в інших секторах комунальної інфраструктури, таких як водопостачання, водовідведення і теплопостачання, та включає в себе розгляд обсягів та масштабів проекту, можливостей для застосування економічно обґрунтованих тарифів та співвідношення розподілених ризиків.

*Для проектів з управління відходами доцільними можуть бути найбільш розвинені форми ППП, в яких переважна частина операційних ризиків передається приватному сектору. Крім того, в рамках такої форми, як концесійна угода, передбачається, що приватний партнер не тільки фінансує проект, але й збирає платежі за надані споживачам послуги (у відповідності до принципу “забруднювач платить”) та бере на себе ризик, пов'язаний з обсягами відходів.*

#### **Досвід Ванкуверу, Канада, у залученні приватного сектору до реалізації проекту з утилізації відходів**

*(джерело: Європейська економічна комісія ООН. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства, 2008)*

У Ванкувері, Канада, було прийнято рішення про укладання спільної угоди з приватним сектором з модернізації захоронення промислових відходів для використання в комерційних цілях. Угодою було передбачено утилізацію метану і вуглекислого газу для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

В рамках укладеної угоди ППП приватний партнер взяв на себе зобов'язання з проектування, фінансування і будівництва теплоелектростанції. Планувалось, що теплоелектростанція буде використовувати газ, отриманий з органічних відходів, в якості альтернативного джерела енергії,



та реалізується приватним партнером для потреб місцевої промисловості. Тепло, що вивільнюється в процесі виробництва електроенергії, та використовується для підігріву води, продається приватним партнером великому тепличному комплексу для задоволення потреб в опаленні.

Приватна компанія і місто (міська адміністрація) розподіляють доходи від продажу виробленої електроенергії і теплової енергії.

*Основні учасники ППП.* Міська адміністрація Ванкуверу виступає в якості державного партнера. Місту належить ділянка, де відбувається захоронення відходів, місто також управляє звалищем, яке перебуває у власності міста. Приватним партнером виступає компанія з виробництва електроенергії, яка здійснює проєктування, фінансування, будівництво і управління проєктами комбінованого виробництва теплової та електричної енергії, а також спеціалізується на їх продажу. Компанія BC Hydro, British Columbia Crown Corporation, підвітна міністерству енергетики і природних ресурсів Канади, є покупцем і дистрибутором електрики, що виробляється когенераційними установками. Ще одним приватним партнером виступає агропромисловий сектор, який купує гарячу воду для використання в тепличному господарстві.

*Вибір партнерів.* У 2001 р. місто оголосило конкурс на пошук партнера з фінансування, проєктування, будівництва, управління та ефективного використання (з точки зору прибутковості) проєкту комбінованого виробництва теплової та електричної енергії.

На конкурс надійшло 5 пропозицій від приватних компаній, кожна з яких була розроблена на абсолютно різних підходах до утилізації і захоронення відходів. За результатами оцінки пропозицій в 2002 р. міською радою було затверджено і підписано контракт ППП терміном на 20 років.

Згідно із прийнятою структурою контракту місто продовжує управляти захороненням відходів (полігоном твердих побутових відходів). Будівництво трубопроводу довжиною 2,9 км було здійснено приватним оператором для збору і передачі газу з місця захоронення відходів найближчому аграрному комплексу шляхом спорудження між ними електростанції з комбінованого виробництва теплової та електричної енергії.

Будівництво електростанції завершилось в 2003 р., і в тому ж році об'єкт почав працювати з повним навантаженням (початкове навантаження складало 5,55 МВт на рік і збільшилось до 7,4 МВт в рік після введення в експлуатацію в 2004 р. четвертого генератора).

Використання газу з органічних відходів подібним способом сприяє скороченню викидів вуглекислого газу в атмосферу в більший мірі, ніж їх переробка шляхом спалювання, і може порівнятися з видаленням 6000 автомобілів з доріг Канади.



*Розподіл ризиків.* Міська адміністрація не здійснює будь-яких виплат приватним партнерам, які беруть участь в проекті, але гарантує поставку газу з органічних відходів протягом 20 років згідно з контрактом. У такий спосіб місто приймає ризик обмеження поставок у рамках проекту, але в той же час, мінімізує цей ризик через збереження відповідальності над управлінням системою збору газу.

Загальний обсяг інвестицій в проект з боку приватних партнерів склав близько 10 млн. доларів. Доходи від продажу електричної енергії відходять приватному партнеру за виключенням 10% виплат місту.

*Переваги для приватного сектору.* Приватний сектор володіє інформацією і технологіями, яких часто не вистачає державному сектору, для організації переробки твердих побутових відходів на комерційній основі.

*Соціально-економічні переваги.*

- проект сприяє створенню додаткових робочих місць (близько 300);
- Ванкувер отримує прибуток до 300 тис. доларів в рік від реалізації проекту, що дозволить покривати поточні експлуатаційні витрати;
- проект публічно-приватного партнерства перетворив досить дорогу програму захисту навколишнього середовища в більш ефективну економічну програму і створив додаткове джерело прибутку для міста.

*Переваги для навколишнього середовища.*

- проект сприяє скороченню викидів парникових газів приблизно на 200 тис. т. в рік, що відповідає викидам вуглекислого газу близько 40 тис. автомобілів;
- проект сприяє видобутку близько 500 тис. ГДж енергії в рік, що відповідає потребам в електроенергії від 3 тис. до 4 тис. домогосподарств;
- проект сприяє скороченню споживання природного газу аграрним комплексом на 20%.

*Наведений приклад проекту ППП – це модель ефективного використання органічних відходів, яка забезпечує економічні та екологічні вигоди для сусільства через взаємодію приватного і державного секторів.*

### 2.2.3. Практика реалізації проєктів ППП для покращення соціальної інфраструктури: охорона здоров'я, освіта, туризм

Публічно-приватні партнерства найбільш поширені в комунальній і транспортній інфраструктурі, і в той же час у багатьох країнах світу набувають поширення проєкти ППП і в окремих секторах соціальної інфраструктури, таких як охорона здоров'я, освіта, туристична галузь та збереження культурної спадщини.

#### 2.2.3.1. Застосування механізму ППП у сферах освіти та охорони здоров'я

Публічно-приватні партнерства у сферах освіти та охорони здоров'я формуються, виходячи із наступного:

- освіта та охорона здоров'я – це основоположні сфери діяльності для національного розвитку;
- характер сфер охорони здоров'я та освіти як суспільного блага, а також необхідні зусилля і ресурси для задоволення потреб суспільства в цих двох сферах діяльності потребує тісного співробітництва всіх залучених сторін як державного, так і приватного сектору.

Публічно-приватні партнерства у зазначених сферах є досить поширеними у Великій Британії, що підтверджується збільшенням кількості відповідних проєктів з 1% у період 1995-1999 рр. до майже 20% у період 2005-2009 рр. від загальної кількості ППП в різних секторах транспортної, комунальної та соціальної інфраструктури. Для континентальної Європи публічно-приватні партнерства у галузі освіти – це відносно нове явище, і їх кількість в цих країнах залишається незначною.

Велика Британія також є одним з світових лідерів за кількістю укладених угод ППП у галузі охорони здоров'я. Якщо у період 1990-1994 рр. публічно-приватні партнерства склали близько 5% від загального обсягу інвестицій у галузь охорони здоров'я Великої Британії, то у період 2005-2007 рр. цей показник зріс до 40%. У галузі освіти проєкти із залученням приватного фінансування складають близько 19% (LaRocque, 2008).

В інших країнах проєкти ППП в галузі охорони здоров'я не набули такого широкого застосування, хоча, безперечно, і залишаються прийнятною та доцільною для розгляду формою залучення інвестицій в умовах обмеженості бюджетних ресурсів.

В Австралії перша програма з реалізації ППП в галузі освіти була завершена у 2005 р. В рамках цієї програми було збудовано дев'ять шкіл в Новому Південному Уельсі загальною вартістю 129 млн. дол. США. Успіх програми обумовив реалізацію другого етапу програми, за якою на період 2006-2009 рр. було заплановано будівництво 10 шкіл загальною вартістю 168 млн. дол. США. (*The Audit Office of New South Wales, 2006*). Три інші провінції Австралії – Квінсленд, Південна Австралія та Вікторія готуються до залучення

приватних компаній/консорціумів до фінансування, проектування, будівництва, ремонту та утримання шкільних будівель, але при цьому надання освітніх послуг залишається за державними органами.

Уряд Єгипту підписав цілий ряд угод з приватними партнерами терміном на 15-20 років, спрямованих на проектування, фінансування та утримання 300 шкіл в 23 регіонах. (Mobilising the Private Sector for Public Education, Von Harry Anthony Patrinos, Shobhana Sosale, 2007).

Приклади окремих країн Європи також підтверджують зацікавлення їхніх урядів та перспективність ефективного партнерства в цій галузі. Провінція Фландрія у Бельгії затвердила проект публічно-приватного партнерства, у відповідності до якого планується відібрати єдиний консорціум для фінансування, будівництва та утримання всіх шкіл, споруджених в рамках ініціативи приватного фінансування для того, щоб отримати найкращі результати від економії на масштабі (OECD, 2006).

Німеччина також застосовує механізм ППП в освітній галузі шляхом укладання угод з приватними операторами на ремонт, утримання та управління 90 школами в провінції Оффенбах строком на 15 років, а також на ремонт та управління 7 школами в Кельні строком на 25 років (LaRocque, 2008).

Уряд Індії у своєму п'ятирічному плані на 2002-2007 рр. підтвердив необхідність участі приватного сектору у наданні послуг як у галузі охорони здоров'я, так і в галузі освіти.

Найбільш поширені форми залучення приватних операторів в цій країні включають:

- **проектування та будівництво (Design, Build).** У цьому випадку уряд отримує переваги від економії на масштабі, а також передає ризики, пов'язані із проектуванням, приватному партнеру;
- **проектування, будівництво, експлуатація (Design, Build, Operate).** Державний сектор залишає за собою обов'язки з залучення необхідного фінансування та зберігає за собою право власності на об'єкт. Прикладом може бути реалізація програми комп'ютерної освіти у приблизно 1 000 школах Раджастану у партнерстві з приватними організаціями;
- **проектування, будівництво, фінансування, експлуатація (Design, Build, Finance, Operate).** Така модель передбачає укладання довгострокового концесійного контракту. В окремих штатах Індії ця модель була реалізована для покращення інфраструктури ряду вищих шкіл;
- **проектування, будівництво, володіння, експлуатація (Design, Build, Own, Operate).** Приватний оператор бере на себе зобов'язання щодо всіх аспектів проекту. Власність на новостворений об'єкт надається приватному оператору на невизначений або на встановлений термін. Прикладом цієї форми може бути програма інтегрованої освіти для дітей з обмеженими можливостями,

яка передбачає медичне обслуговування, залучення вчителів, спеціалістів в окремих галузях, забезпечення діяльності ресурсних центрів, бібліотек тощо.

**Міжнародний досвід реалізації проєктів ППП  
в галузі освіти дає декілька відповідних  
ключових рекомендацій:**

• Угоди ППП повинні містити чіткий опис заходів та якісні індикатори для моніторингу діяльності приватного оператора щодо покращення якості і підвищення ефективності функціонування школи. Такі індикатори діяльності можуть бути як кількісними (наприклад, стандартизовані тести або окремі статистичні дані), так і якісними (наприклад, вивчення думки/опитування батьків, персоналу школи або періодичні інспекції школи) (World Bank 2006). Відповідно, для того, щоб контракти виконувались ефективно, адміністративний орган освіти повинен бути здатним виконувати моніторинг та оцінку, проводити періодичні огляди шкільної діяльності для приведення його у відповідність до встановлених у контракті стандартами.

• Для приватних шкіл, які претендують на державне фінансування, та приватних операторів повинні бути сформульовані чіткі критерії діяльності (наприклад, стосовно шкільної інфраструктури та персоналу), обов'язковість дотримання прийнятої державної навчальної програми та інші.

• В деяких країнах (наприклад, Пакистан, Мавританія) створені спеціальні агенції для управління школами, які діють в рамках публічно-приватного партнерства. Перевага таких ППП агенцій в галузі освіти полягає в тому, що це дозволяє сконцентрувати досвід саме в такому партнерстві, зосередити фінансові кошти та оптимізувати їх потоки, сприяючи більшій ефективності та взаємодії між державними та приватними установами.

**Форми публічно-приватного партнерства в галузі освіти можуть обиратися у досить широкому спектрі, але їх об'єднують наступні спільні характеристики:**

- приватні компанії/консорціуми обираються за результатами конкурсного відбору;
- приватні партнери інвестують у шкільну інфраструктуру та надають пов'язані послуги (наприклад, утримання будівель);
- держава залишає за собою виключне право та обов'язок надання ключових послуг, таких як забезпечення навчального процесу та виховання;
- форми публічно-приватного партнерства базуються на довгострокових контрактах (зазвичай 25-30 років), в яких закріплюються обсяг та рівень (стандарти) послуг, які надаються приватним оператором;
- в рамках укладених контрактів приватні компанії часто беруть на себе декілька функцій, таких як проектування, будівництво, утримання та прийом на роботу обслуговуючого персоналу;

- платежі, обумовлені контрактами в рамках проєкту ППП, поставлені в залежність від успішності приватного оператора у наданні послуг згідно із узгодженими стандартами їх виконання.

*З точки зору розвитку галузі освіти ініціативи приватного фінансування допомагають урядам країн забезпечити будівництво та утримання шкільних будівель та звільнити персонал шкіл від виконання функцій, що не стосуються безпосередньо організації та виконання навчального процесу, що, в свою чергу, дозволяє вчителям та вихователям зосередитись виключно на своїх першочергових завданнях.*

### 2.2.3.2. Застосування механізму ППП у сфері еко-туризму та рекреаційній галузі

Міжнародний досвід свідчить про ефективність застосування механізму публічно-приватного партнерства в туристичній галузі та у сфері організації дозвілля. Наведені нижче приклади Південної Африки та Канади дають уявлення про особливості ППП в цій перспективній галузі.

#### ***Досвід реалізації публічно-приватного партнерства у Національному парку Крюгера, Південна Африка***

*(джерело: The South African Institute of International Affairs Working Together Assessing Public–Private Partnerships in Africa Peter Farlam, 2005).*

ППП в еко-туризмі є відносно новою концепцією. У Південній Африці більше десяти проєктів реалізуються або знаходяться на етапі розвитку, стосовно декількох проєктах готуються техніко-економічні обґрунтування та відбувається процес конкурсного відбору приватного оператора.

У 2001 р. була укладена концесія терміном на 10 років за формою будівництво – експлуатація – передача (BOT) між Південно-Африканськими національними парками (SANParks) та консорціумом Nature's Group. Концесійним контрактом було передбачено управління 11 ресторанами, двома магазинами і трьома зонами відпочинку в національному парку Крюгер.

Консорціум отримав право на управління діяльністю наданих в концесію об'єктів (включаючи право на їх використання, проектування та будівництво) у відповідності до параметрів, визначених концесієдавцем SANParks. У свою чергу, консорціум Nature's Group сплачує щомісячний концесійний платіж, що складає близько 13% від обороту.

На початку 2004 р. була проведена незалежна оцінка цього проєкту публічно-приватного партнерства, яка виявила низку як позитивних, так і негативних наслідків дії концесії.

*До позитивних наслідків було віднесено:*

- суттєве зростання доходів SANParks';
- реконструкцію ресторанів та магазинів; а також

- значне покращення обслуговування та якості послуг.

*Як негативні були виділені такі аспекти як:*

- спротив персоналу на початковому етапі концесії; і хоча в процесі зміни форми управління персонал не було скорочено, працівники висловлювали незадоволення стосовно нових вимог до надання послуг, що потребувало покращення їх роботи та більш вимогливого ставлення до персоналу з боку адміністрації;

крім того,

- один з партнерів консорціуму виявився недостатньо кваліфікованим для того, щоб ефективно організувати діяльність національного парку, що призвело до низького рівня обслуговування клієнтів впродовж першого року концесії.

У результаті, концесіодавець ініціював виключення партнера, який незадовільно виконував свої зобов'язання, з консорціуму та сформулював програму втручання з 12 пунктів, яка передбачала:

- відбір нового технічного партнера;
- розробку регламенту діяльності концесійного об'єкту;
- покращення навичок персоналу; та
- підготовку системи мотивації для персоналу національного парку.

**Реалізація даного проєкту ПППП дала можливість сформулювати певні уроки та рекомендації, які можуть бути корисними при реалізації подібних проєктів:**

- *Успішні ПППП потребують високого рівня знань і навичок партнера, який представляє державний сектор, (зокрема в частині правових, фінансових, галузевих знань, а також навичок у проведенні переговорів). В такій же мірі успішність проєкту ПППП визначається досвідом приватного партнера у наданні відповідних послуг.*

- *Даний проєкт був цікавим для приватного сектору, оскільки відкривав нові можливості для ведення і розвитку бізнесу.*

- *Повна передача ресторанів, чи іншої групи об'єктів туристичної інфраструктури на території національного парку одному приватному оператору може знизити рівень конкуренції та спричинити певний негативний вплив на рівень цін та якість обслуговування.*

- *Всебічна оцінка кваліфікації персоналу перед укладанням контракту та обізнаність з особливостями діяльності в даному регіоні може пом'якшити або усунути операційні ризики для приватного оператора в майбутньому.*

- *Глибока зацікавленість та високий рівень відповідальності концесіодавця, який затвердив програму втручання, і цим фактично запобіг невдачі концесії.*



### **Досвід реалізації публічно-приватного партнерства у Центрі відпочинку та спорту у Брендоні, Канада**

(джерело: *Partnering for the Future. Public-Private Partnerships in Tourism Development, Investment & Development Office Ministry of Tourism, Culture & Recreation, 2002*)

*Партнери:* Місто Брендон та компанія Taurus Golf Ltd.

*Форма ППП:* Концесія “експлуатація – фінансування – передача”

Центр відпочинку та спорту у Брендоні – це багатоцільовий заклад відпочинку, до складу якого входять 4 тенісні корти, ресторан, гоночні траси для лижників, площадка для гольфу і ковзанка. До 1975 р. Центр був у власності та управлінні групи приватних компаній. Через фінансові труднощі Центр був проданий місту у 1975 р. і знаходився у його володінні та управлінні до 1999 р., коли було прийнято рішення про залучення приватного партнера до управління цим об’єктом. Після конкурсного відбору серед трьох поданих пропозицій контракт терміном на 12 років був укладений з компанією Taurus Golf Ltd.

За умовами контракту місто отримує частину доходів від діяльності Центру, які реінвестуються в його розвиток. У частині розподілу обов’язків та ризиків і муніципалітет, і компанія докладають значних зусиль для забезпечення успішності партнерства.

### **Досвід реалізації публічно-приватного партнерства по збереженню лісу в Чесапіку, США**

Чесапійська затока – найширша дельта в Сполучених Штатах і популярна зона відпочинку та комерційної риболовлі в штаті Меріленд.

Екологічний стан затоки було значно погіршено в результаті інтенсивного скидання стічних вод з найближчих населених пунктів і мінімального контролю за утилізацією сільськогосподарських відходів (як добрив, так і відходів тваринництва). У відповідь на це місцеві органи влади почали відновлення екології затоки, приділяючи особливу увагу покращенню управління сухопутних і заболочених територій. Однак, і регіональним, і центральним органам влади не вистачало людських та фінансових ресурсів для комплексного вирішення проблеми. З цією метою було розроблено проєкт збереження лісів в Чесапіку (Chesapeake Forest Project).

Приватна компанія з виробництва лісоматеріалів запропонувала владі штату Меріленд придбати земельні активи, які перебували у власності цієї компанії – близько 58 000 акрів землі. Більша частина запропонованих для продажу земель межувала з державною лісопарковою зоною, що створювало унікальну можливість створити резервний запас значних територій, які використовувались для лісозаготовок. Але у штату не вистачало фінансування та людських ресурсів для управління придбаними територіями. Визнаючи такі обмеження, влада штату перейшла до реалізації проєкту ППП з придбання і управління територіями в два етапи.



*Основні учасники.*

- Департамент природних ресурсів штату Меріленд – державна установа, яка здійснює контроль процесу управління на всіх етапах проєкту;
- Благодійний фонд штату, який виділяє гранти на проєкти “суспільного значення” та підтримує придбання земельного права власності;
- Природоохоронна неурядова організація, яка надає підтримку у розробці плану сталого розвитку управління лісовими територіями;
- Комерційна компанія, яка здійснює управління лісовими територіями в рамках реалізації проєкту ППП.

*Вибір партнерів.* Перший етап передбачав взаємодію влади штату з неурядовими організаціями щодо залучення коштів, необхідних для придбання земель і розробки плану сталого розвитку лісових територій.

Другий етап включав участь влади штату в публічно-приватному партнерстві, яке передбачає участь приватного партнера для управління власністю згідно зі стандартами захисту навколишнього середовища. Моніторинг діяльності приватного партнера здійснюється державним сектором.

У свою чергу, приватному партнеру дозволяється здійснювати лісозаготовки на постійній основі на спеціально відведених для цього територіях. Лісозаготовки забезпечують необхідний рівень прибутковості для всіх учасників проєкту. З метою початкової купівлі власності, що і склало основу партнерства, влада штату виділила 16,5 млн. доларів для придбання половини виставленої на продаж землі, загальна площа якої склала 58 000 акрів. Неурядова організація, яка діяла від імені благодійного фонду, придбала іншу половину землі також за 16,5 млн. доларів з наміром передачі землі владі штату на безоплатній основі.

Унікальною особливістю даного проєкту є самофінансування. План сталого розвитку лісових територій передбачав пом'якшення негативного впливу на довкілля. Управління лісозаготовками забезпечувалось, у відповідності до контракту, приватною компанією. Прибутки від продажу лісоматеріалів забезпечували додатковими ресурсами центральні і регіональні органи влади. Крім того, продовження лісозаготовок сприяло впевненості місцевого населення в економічних наслідках проєкту.

***Економічні, соціальні та екологічні переваги від реалізації проєкту ППП:***

- проєкт забезпечив економічну активність і зайнятість, надаючи підтримку місцевому бізнесу і населенню;
- проєкт дозволив покращити якість води і стан водних ресурсів в Чесапікській затоці, що стало частиною більш широкої програми з її збереження;

- проект захистив ареал рідкісних біологічних видів;
- проект сприяв здоровому відновленню ґрунтів і лісу;
- проект захистив місця, які мають історичне, культурне та екологічне значення;
- щорічний аудит проекту є повністю відкритим для ознайомлення, виконується також незалежний моніторинг результатів проекту.

*Проект є наочним прикладом прозорої моделі взаємодії, коли неурядові організації, місцеві органи влади, державний і приватний сектори беруть участь в обговоренні проекту, його змісту та основних характеристик, а також питань фінансування і управління.*

*Така модель співробітництва доцільна для застосування там, де існує потреба в певних послугах, а сталий розвиток і використання природних ресурсів можуть бути джерелом покриття витрат за проектом і подальших планів його розвитку.*

### 2.2.3.3. Застосування механізму ППП у збереженні культурної спадщини

Механізм ППП для реалізації проектів, пов'язаних із збереженням пам'яток історії та культури переважно застосовується для спорудження нових об'єктів (музеї, бібліотеки), що пояснюється наступними причинами:

- Програми публічно-приватного партнерства зосереджуються, в більшості випадків, в тих сферах, які визначені в якості загальнонаціональних або регіональних/місцевих пріоритетів (транспортна галузь, охорона здоров'я, освіта);
- Більшість проектів публічно-приватного партнерства в даній сфері передбачають будівництво нових об'єктів, на противагу реконструкції старих (навіть історичних) споруд, та базуються на визначених довгострокових схемах фінансування.

В той же час, існує й інший підхід до реалізації проектів ППП стосовно культурної спадщини.

Зокрема, у Франції компанія Culture-Espaces, дочірня компанія групи Suez забезпечує делеговане управління та розвиває цілий ряд історичних об'єктів без державних дотацій. Компанія Culture Espaces – одна з небагатьох в Європі, яка забезпечує комплексне управління багатьма історичними будівлями та музеями від імені державних і приватних організацій. Зазначені організації уповноважують компанію впродовж тривалого терміну здійснювати популяризацію, організацію культурно-освітньої діяльності та загальне управління об'єктами історії та культури. Компанія шляхом організації регулярних виставок, впровадження освітніх програм та нових технологій значно розширює кількість відвідувачів та підтримує постійний

інтерес до таких об'єктів культурної спадщини. Ефективний менеджмент прилеглих територій дозволяє генерувати додаткові кошти для проведення реставраційних робіт.

Таким чином, завдяки механізму ППП, приватний оператор забезпечує кращий рівень обслуговування широкого кола відвідувачів та долучається до реконструкції об'єктів.

Хоча механізм публічно-приватного партнерства не набув поки що широкого застосування, практика і методологія застосування ППП в інших секторах у повному обсязі може застосовуватись для збереження культурної спадщини України.

#### **2.2.4. Приклади реалізації проєктів ППП в інших секторах економіки зарубіжних країн**

##### ***Досвід реалізації публічно-приватного партнерства в енергетичному секторі Таджикистану***

*(джерело: Guidelines on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships, UNECE, 2008)*

Проєкт мав на меті відновлення стабільного постачання електроенергії для населення Паміру у Східному Таджикистані, таким чином сприяючи підвищенню рівня життя через покращення доступу споживачів у віддалених районах до основних послуг.

*Фінансування.* Проєкт реалізований у рамках концесійного контракту, згідно з яким уряд залишає за собою право власності на всі матеріальні активи. Компанія Pamir Private Power відповідає за виробництво, передачу і розподілення електроенергії впродовж 25 років дії концесії. Загальна вартість проєкту складає 26 млн. дол. США. Фінансування передбачало 45% власного капіталу і 55% запозичення, що було надано Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) та Міжнародною асоціацією розвитку (IDA).

*Соціальний захист.* Однією з важливих складових проєкту стала запроваджена схема соціального захисту, згідно якої домогосподарства (98% всіх споживачів) сплачували за зменшеними тарифами, що узгоджувались з рівнем життя населення. Уряд Таджикистану погодився покривати додаткові витрати, пов'язані з соціальним захистом населення, хоча фінансування з боку уряду виявилось недостатнім для покриття всіх відповідних витрат у повному обсязі.

*Переваги укладеного концесійного контракту в контексті успішної мінімізації ризиків.* Процес планування і розвитку проєкту на Памірі можна розглядати як успішний, з огляду на проведену до початку проєкту оцінку ризиків і, відповідно, вжиті заходи з їх мінімізації. Міжнародні організації, залучені до підготовки та виконання проєкту (IFC, IDA), надали необхідну підтримку для вдосконалення відповідної законодавчої бази. Уряд країни погодився

взяти на себе окремі ризики, а уряд Швейцарії та Світовий банк надали фінансову підтримку для покриття частини витрат, пов'язаних із соціальним захистом населення.

*Преваги укладеного концесійного контракту в контексті послуг, наданих приватним оператором.* Навіть зважаючи на відносно високий рівень ризиків у країні, надання інфраструктурної послуги приватним оператором мало вагомі переваги, оскільки його діяльність мала чітку комерційну спрямованість, а також підлягала встановленій системі контролю за обсягами і якістю послуг, що надавались споживачам.

*Преваги укладеного концесійного контракту в контексті соціального захисту.* За відсутності продуманої системи соціального захисту приватні інвестиції: (а) в регіонах з низьким рівнем доходів населення; (б) політичною нестабільністю; (в) обмеженим досвідом у залученні приватного сектору до інфраструктурних проєктів; та які потребують значного підвищення тарифів, не дадуть очікуваного результату. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми та забезпечення соціального захисту може бути застосування підходу “оплати за результат” у контексті взятих приватним партнером зобов'язань щодо забезпечення даною послугою найбільш вразливих верств населення.

### ***Досвід реалізації публічно-приватного партнерства у Санкт-Петербурзі, Російська Федерація***

*(джерело: Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы. EBRD, 2009)*

Санкт-Петербург одним з перших російських міст в 2006 р. прийняв Закон “Об участии г. Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах”, який визначав механізм взаємодії інвестора з державою.

У м. Санкт-Петербург на стадії реалізації знаходяться чотири великих інфраструктурних проєкти державно-приватного партнерства, а саме:

- Будівництво автомобільної магістралі “Західний швидкісний діаметр”.
- Будівництво Орловського тунелю під р. Нева.
- Проєкт створення нового виду пасажирського транспорту “Наземний експрес”.
- Проєкт реконструкції аеропорту “Пулково”.

Сукупний обсяг інвестицій у вказані проєкти складає близько 290 млрд. рублів.

“Західний швидкісний діаметр” – перший концесійний проєкт в сучасній Росії – це платна швидкісна автомагістраль.

Завдання проєкту полягає у виведенні вантажопотоків з порту м. Санкт-Петербург на кільцеву автодорогу і федеральні автодороги. Загальна про-

тяжність траси складе 46,6 км, значна частина якої проходить по естакадах. Загальний обсяг інвестицій складе близько 148 млрд. рублів, з них приблизно 40% фінансується за рахунок коштів, що виділяються Інвестиційним фондом РФ, 10% – за рахунок міського бюджету м. Санкт-Петербург і близько 50% – за рахунок приватних інвестицій.

До конкурсу на реалізацію інвестиційного проєкту були допущені чотири консорціуми, створені великими міжнародними концесійними і будівельними компаніями, в тому числі французькою компанією Bouygues, німецькою Hochtief, турецькою Eпka, голандською Bechtel та південно-африканською Intertol. Вказаний перелік компаній свідчить про високий рівень конкуренції між претендентами на реалізацію інвестиційного проєкту в дорожній галузі на умовах державно-приватного партнерства. Восени 2008 р. відкрито першу ділянку траси Західного півдкісного діаметру, концесіонером якої виступає компанія “ЗСА “Невський меридіан”.

“Орловський тунель” – це платний автодорожній тунель під р. Нева довжиною близько одного кілометра, який з’єднає Піскарьовський проспект і Смольну набережну.

Будівництво Орловського тунелю стане вирішенням двох основних проблем. По-перше, завдання федерального масштабу – підвищення пропускної спроможності Волго-Балтійського водного шляху. По-друге, завдання регіонального масштабу – вирішення транспортної проблеми м. Санкт-Петербург через створення першого цілодобового зв’язку берегів Неви в центральній частині міста.

Загальний обсяг фінансування за проєктом складе близько 30 млрд. рублів, що буде надаватись розподілене в рівних частинах за рахунок коштів Інвестиційного фонду, бюджету м. Санкт-Петербург та приватних інвестицій. До конкурсу допущені чотири консорціуми: ООО “Невская концессионная компания (консорціум, представлений групою Vinci); ООО “Невський тунель” (StrabagAG, Suri Holdings Limited, Zueblin AG, Egis Project SA); ЗАО “Буиіппроєкт оперейтинг (група Bouygues); Neva Traverse GmbH (Hochtief Construction AG, Hochtief PPP Solutions, Royal Boskalis Westminster NV).

У рамках участі в державно-приватному партнерстві м. Санкт-Петербург може надавати інвестору земельні ділянки, інше нерухоме та рухоме майно, що знаходиться у власності міста, або ж виключні права, що належать Санкт-Петербургу. Крім того, законом Санкт-Петербургу передбачена можливість передачі створюваного об’єкту у власність інвестора.

Діяльність у рамках інфраструктурних проєктів викликала зацікавлення до форм залучення приватних інвестицій і в інших сферах. Зокрема, розглядається можливість організації партнерства в галузі охорони здоров’я, переробки сміття, благоустрою та інших галузях міського господарства.

## РОЗДІЛ 3. Український досвід, проблеми, перспективи в реалізації проектів ППП на місцевому та регіональному рівнях

В Україні, як і в багатьох країнах Центральної та Східної Європи, концесійні схеми доводиться вибудовувати практично на нульовому інституційному фундаменті. В основу такої діяльності покладено, зазвичай, закон про концесії. В 90-х роках подібні закони були прийняті парламентами багатьох країн, в тому числі і України. Закони про концесії також прийняті в Казахстані, Киргизстані, Молдові, Литві, Естонії, Угорщині, Болгарії, Румунії та інших країнах.

### 3.1. Законодавче регулювання окремих форм ППП в Україні: концесія, оренда, спільна діяльність, управління майном

#### Концесія

Поняття та правові засади регулювання відносин державного та комунального майна, а також умови та порядок її здійснення з метою підвищення ефективності використання державного і комунального майна, визначаються Господарським кодексом України та Законом України “Про концесії”.

**Концесія** – це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб’єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об’єкта концесії (строкове платне володіння).

Концесія відбувається за умови взяття суб’єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов’язань по створенню (будівництву), суттєвому поліпшенню та (або) управлінню (експлуатації) об’єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику.

Надання об’єкту у концесію відбувається на підставі *концесійного договору*. *Претендентом* на отримання об’єкту у концесію визнається суб’єкт підприємницької діяльності (юридична або фізична особа), резидент або нерезидент, який подав заявку на участь у концесійному конкурсі.

Відповідно до ст. 3 зазначеного Закону у концесію можуть надаватися об’єкти права державної чи комунальної власності, які використовуються



для здійснення діяльності у ряді сфер господарської діяльності, зокрема у сферах водопостачання, водовідведення та очищення стічних вод, надання послуг, пов'язаних з постачанням, споживачам тепла, надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері, охорони здоров'я, будівництва та експлуатації готелів, туристичних комплексів, кемпінгів та інших відповідних об'єктів туристичної індустрії тощо.

**Об'єктами права державної та комунальної власності, які надаються у концесію є:**

- майно підприємств, які є цілісними майновими комплексами або системою цілісних майнових комплексів;
- об'єкти незавершеного будівництва та законсервовані об'єкти, які можуть бути добудовані з метою використання їх для надання послуг;
- спеціально збудовані об'єкти відповідно до умов концесійного договору.

Якщо для здійснення концесійної діяльності необхідні земельні ділянки, вони надаються в користування концесіонеру на умовах оренди на термін дії концесійного договору.

*Об'єкти права державної чи комунальної власності, надані у концесію, не підлягають приватизації протягом дії концесійного договору. У разі прийняття після завершення строку дії концесійного договору рішення про приватизацію майна об'єкта концесії, у колишнього концесіонера виникає право на викуп цього майна згідно з умовами приватизації, якщо у зв'язку з виконанням умов договору концесії це майно було створено концесіонером або здійснено його поліпшення вартістю не менш як 25 відсотків вартості майна на момент приватизації.*

Передача концесіонером своїх майнових прав відповідно до концесійного договору третім особам можлива тільки за згодою концесіодавця.

Відносини щодо надання в концесію об'єктів державної чи комунальної власності регулюються *концесійним договором*.

Визначення переліку об'єктів права комунальної власності, які можуть надаватися у концесію, здійснюється тільки на *пленарних засіданнях відповідних рад*. Уповноважений орган місцевого самоврядування приймає рішення про надання концесії на об'єкт за результатами концесійного конкурсу. У разі, коли після оголошення концесійного конкурсу заявка на участь подав лише один претендент, *концесійний договір може бути укладений з цим претендентом* шляхом погодження з ним істотних умов договору.

Відповідно до Закону підставою для недопущення претендента до участі у конкурсі може бути *неподання у заявці необхідної інформації, подання її у неповному обсязі або подання неправдивої інформації*.



*Концесійний договір.* Концесійний договір укладається на строк, зазначений у договорі, який має бути не менше 10 років та не більше 50 років. Концесійний договір вважається укладеним з дня досягнення домовленості з усіх істотних умов і підписання сторонами тексту договору. Концесійний договір підлягає державній реєстрації.

*Істотними умовами договору концесії є:*

- сторони договору;
- види діяльності, роботи, послуги, які здійснюються за умовами договору;
- об'єкт концесії;
- умови надання земельної ділянки, якщо вона необхідна для здійснення концесійної діяльності;
- перелік видів діяльності, здійснення яких підлягає ліцензуванню;
- умови встановлення (зміни) цін, тарифів;
- строк дії договору концесії, умови найму, використання праці працівників – громадян України;
- умови використання вітчизняної сировини, матеріалів;
- умови та обсяг поліпшення об'єкту концесії та порядок компенсації зазначених поліпшень;
- умови, розмір та порядок внесення концесійних платежів;
- порядок використання амортизаційних відрахувань;
- відновлення об'єкта концесії та умови його повернення;
- відповідальність за невиконання або неналежне виконання зобов'язань за договором, порядок внесення змін у договір, порядок вирішення спорів;
- страхування концесіонером об'єктів концесії;
- право на отримання інформації та проведення перевірки виконання умов договору;
- порядок та умови передачі, у тому числі з наданням гарантії кредиторам, прав і зобов'язань, що випливають з концесійного договору.

21 жовтня 2010 р. Верховна Рада України ухвалила Закон “Про особливості передачі в оренду та концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності”.

Закон визначає особливості передачі в оренду чи концесію лише тих об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності, особливості оренди та концесії таких об'єктів.

Дія цього закону поширюється на відносини, пов'язані з:

- передачею в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності;
- передачею в концесію об'єктів незавершеного будівництва та законсервованих об'єктів, що перебувають у комунальній власності, які можуть бути добудовані з метою їх використання для провадження діяльності у сферах водопостачання, водовідведення та очищення стічних вод, надання послуг, пов'язаних з постачанням споживачам тепла;
- наданням концесії на створення (будівництво) об'єкта централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення;
- господарським використанням об'єктів оренди чи концесії відповідно до цього закону.

Законом встановлено, що рішення про передачу в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності, приймають:

- стосовно об'єктів, що перебувають у комунальній власності територіальної громади села, селища, міста – відповідні сільські, селищні, міські ради;
- стосовно об'єктів, що перебувають у спільній власності територіальних громад і в управлінні районної, обласної ради – відповідна районна, обласна рада за дорученням відповідних рад територіальних громад.

Органи, уповноважені приймати рішення про передачу в оренду та концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, здійснюють відбір орендарів і концесіонерів виключно шляхом проведення конкурсу. Умови конкурсу погоджуються з центральним органом виконавчої влади з питань житлово-комунального господарства.

**Для договорів концесії та оренди стосовно об'єктів, що використовуються для здійснення діяльності з централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, істотними умовами додатково є:**

- порядок та умови відновлення переданого в оренду чи концесію об'єкта централізованого тепло-, водопостачання і водовідведення та його повернення;
- порядок та умови списання (виведення з експлуатації) майна в складі об'єкта оренди, концесії;
- обов'язок орендаря, концесіонера щодо страхування взятого у оренду чи концесію об'єкта тепло-, водопостачання і водовідведення;

- обов'язки сторін договору щодо забезпечення збереження переданого в оренду чи концесію об'єкта централізованого тепло-, водопостачання і водовідведення;
- обов'язки щодо утримання об'єкта концесії згідно з вимогами державних стандартів, норм та правил, що діють у відповідній сфері діяльності;
- обов'язки орендаря, концесіонера щодо використання переданого в оренду, концесію об'єкта централізованого тепло-, водопостачання і водовідведення за цільовим призначенням відповідно до профілю виробничої діяльності підприємства, що раніше здійснювало експлуатацію такого об'єкта, а також щодо виробництва (надання) відповідних комунальних послуг у гарантованих обсягах і належної якості;
- максимальний розмір витрат енергоресурсів на одиницю виробленої продукції (послуг) та максимально допустимі обсяги витрат і технологічних витрат питної води та/або теплової енергії на одиницю продукції (послуг);
- порядок здійснення орендодавцем, концесіодавцем контролю за станом орендованого об'єкта централізованого тепло-, водопостачання і водовідведення;
- відповідальність сторін, у тому числі відповідальність орендаря, концесіонера за безпеку експлуатації об'єкта.

Умови концесійного договору є *чинними* на весь період дії договору, в тому числі у випадках, коли після його укладення законодавчими актами встановлено правила, які погіршують становище концесіонера.

*Концесійні платежі.* Вносяться незалежно від наслідків господарської діяльності. Методика розрахунку концесійних платежів затверджується Кабінетом Міністрів України. Розмір річного концесійного платежу не може перевищувати 10% вартості майна, що передається в концесію. На підставі розміру річного концесійного платежу встановлюється і фіксується у договорі розмір концесійного платежу за перший квартал, що настає після укладення договору концесії. Розмір концесійного платежу за перший квартал розраховується по формулі від розміру річного концесійного платежу з урахуванням індексу інфляції з дати проведення оцінки об'єкту до моменту укладення договору концесії, та індексу інфляції за перший квартал, що настає після укладення договору концесії.

У разі надання концесії на об'єкт незавершеного будівництва або на створення нового об'єкта, концесійні платежі вносяться з часу одержання концесіонером доходу від експлуатації об'єкту концесії, але не пізніше ніж через 6 місяців після введення об'єкту у експлуатацію.

**Права сторін концесійного договору у відповідності  
до Закону України “Про концесії”**

<b>Права концесіодавця</b>	<b>Права концесіонера</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• здійснювати контроль за дотриманням умов концесійного договору;</li> <li>• надавати виключне право на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об’єкта концесії;</li> <li>• вимагати дострокового розірвання концесійного договору у разі порушення концесіонером його умов;</li> <li>• вимагати відшкодування збитків у разі погіршення стану об’єкту концесії, яке сталося з вини концесіонера.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• здійснювати підприємницьку діяльність на основі створення (будівництва) та (або) управління (експлуатації) об’єкта концесії;</li> <li>• на виключне право на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об’єкта концесії, якщо це передбачено умовами концесійного договору;</li> <li>• вимагати розірвання концесійного договору у разі порушення концесіодавцем умов договору і відшкодування збитків, завданих невиконанням умов договору;</li> <li>• на продовження строку дії концесійного договору у разі виконання його умов;</li> <li>• отримувати плату за вироблені товари (роботи, послуги) згідно з умовами концесійного договору;</li> <li>• використовувати амортизаційні відрахування на відновлення основних фондів, отриманих у концесію;</li> <li>• на контрактній основі залучати до виконання спеціальних робіт на об’єкті концесії третіх осіб. При цьому концесіонер несе відповідальність за виконання такими особами умов концесійного договору та законодавства України.</li> </ul>

### **Обов'язки сторін концесійного договору у відповідності до Закону України “Про концесії”**

Обов'язки концесієдавця	Обов'язки концесіонера
<ul style="list-style-type: none"> <li>• передати об'єкт концесії концесіонеру у стані та строки, передбачені концесійним договором;</li> <li>• надати концесіонеру своєчасно і в повному обсязі передбачені концесійним договором документи, які підтверджують право концесіонера на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії;</li> <li>• вимагати звіт про використання амортизаційних відрахувань;</li> <li>• зберігати комерційну таємницю концесіонера та не втручатися в його господарську діяльність; а також</li> <li>• у випадку, якщо для здійснення концесійної діяльності необхідна земельна ділянка, забезпечити її надання у порядку, встановленому Земельним кодексом України.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• виконувати умови концесійного договору;</li> <li>• укладати відповідно до законодавства трудові договори (контракти), як правило, з працівниками – громадянами України;</li> <li>• використовувати на об'єкті концесії технології, матеріали, техніку вітчизняного виробництва, якщо інше не передбачено умовами договору;</li> <li>• утримувати об'єкт концесії в належному технічному стані;</li> <li>• після закінчення строку, на який було укладено концесійний договір, передати об'єкт концесії в належному технічному стані концесієдавцю відповідно до умов договору;</li> <li>• укладати договори оренди землі не пізніше одного року з дня набрання чинності договором концесії. За письмовим зверненням приватного партнера цей строк може бути продовжено, але не більш як на один рік.</li> </ul>

*Правовий режим майна.* Передача об'єкту у концесію *не зумовлює перехід права власності на цей об'єкт до концесіонера та не припиняє права державної та комунальної власності на цей об'єкт.*

Майно, створене на виконання умов концесійного договору, є об'єктом права державної та комунальної власності.

Майно, яке концесіонер придбав на виконання умов концесійного договору, належить йому на праві власності та може переходити у державну або комунальну власність після закінчення дії концесійного договору відповідно до умов, передбачених Законом України “Про концесії” та концесійним договором.

Концесіонеру належить право власності на прибуток, отриманий від експлуатації об'єкту концесії, а також на продукцію, отриману в результаті виконання умов концесійного договору.

*Амортизаційні відрахування,* нараховані на основні фонди, отримані у концесію або створені у зв'язку з виконанням умов концесійного договору, залишаються у розпорядженні концесіонера і використовуються виключно на відновлення основних фондів, отриманих у концесію. Право власності

на поліпшене, реконструйоване, технічно переоснащене майно залишається відповідно за державою або територіальною громадою. Концесіонер має право на адекватне і ефективне відшкодування витрат, зроблених у зв'язку з поліпшенням майна, отриманого в концесію, за рахунок отриманого прибутку, якщо інше не передбачене концесійним договором.

*Ризик випадкової загибелі* речі або пошкодження об'єкту концесії несе концесіодавець, якщо інше не встановлено концесійним договором. Відповідно до типового концесійного договору сторони можуть за згодою визначити, яка з сторін несе ризик випадкової загибелі (пошкодження). Майно, отримане в концесію, страхується концесіонером на користь того з учасників концесійного договору, який несе ризик випадкової загибелі чи пошкодження об'єкту концесії.

*Передача об'єкту концесії* здійснюється у строках і на умовах, визначених у концесійному договорі. Майно, отримане в концесію, включається до балансу концесіонера – юридичної особи з зазначенням, що це майно отримане у концесію. Якщо концесіодавець порушує строки передачі майна, концесіонер має право вимагати передачі об'єкту концесії або вимагати розірвання концесійного договору з відшкодуванням завданих збитків.

*Організаційно-правова форма діяльності концесіонера.* Концесіонер здійснює свою діяльність у будь-якій організаційно правовій формі шляхом створення юридичної особи для здійснення концесійної діяльності. Припинення діяльності державного або комунального підприємства, майно якого передається в концесію, здійснюється шляхом його ліквідації, право повного господарського відання на майно, що було закріплено за цим підприємством та передається у концесію, припиняється. Концесіодавець зобов'язаний при укладанні концесійного договору передбачити в умовах договору *максимальне використання в концесійній діяльності працівників – громадян України*, в тому числі і звільнених у зв'язку з ліквідацією державного або комунального підприємства, майно якого надано у концесію.

*Припинення концесійних договорів.* Дія концесійного договору припиняється у разі закінчення строку, на який його було укладено; ліквідації концесіонера за рішенням суду, в тому числі визнання його банкрутом; анулювання ліцензії, виданої концесіонеру на здійснення відповідного виду господарської діяльності, загибелі об'єкта концесії. Відповідно до ст.15 Закону України "Про концесії" концесійний договір може бути розірвано за погодженням сторін, або на вимогу однієї сторони за рішенням суду у разі невиконання сторонами своїх зобов'язань та з інших підстав, передбачених законами України. У разі розірвання концесійного договору концесіонер зобов'язаний повернути концесіодавцю об'єкт концесії на умовах, зазначених у договорі. Якщо концесіонер допустив погіршення стану об'єкта або його загибель, він повинен відшкодувати концесіодавцю збитки, якщо не доведе, що погіршення або загибель об'єкта сталися не з його вини.

У разі поліпшення майна, отриманого у концесію, яке здійснене за рахунок концесіонера, чи створення концесіонером майна на виконання умов концесійного договору, концесіодавець зобов'язаний відшкодувати концесіонеру витрати, зроблені у зв'язку з зазначеними поліпшенням, або вартість створеного майна в частині, що не була компенсована концесіонером у результаті концесійної діяльності відповідно до умов концесійного договору.

### *Розв'язання спорів*

Спори, що виникають із концесійних договорів, розглядаються судом відповідно до законодавства України. Спори, що виникають з концесійних договорів за участю нерезидентів, вирішуються в порядку, передбаченому законодавством, і можуть розглядатися міжнародним арбітражним судом за місцем, обумовленим у договорі.

### *Гарантії прав концесіонерів*

Законом “Про концесії” встановлено, що держава гарантує додержання встановлених актами законодавства умов для провадження концесіонерами діяльності, пов'язаної з виконанням концесійних договорів, захист їхніх прав і законних інтересів. Зміни, що вносяться до законодавства, не повинні погіршувати умов для провадження концесіонерами діяльності з реалізації проектів на умовах концесії.

Крім того, органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи не мають права втручатися в діяльність концесіонерів, пов'язану з виконанням концесійних договорів, крім випадків, якщо таке втручання передбачено законодавством, концесійним договором і здійснюється в межах їх повноважень.

Майнові та фінансові ресурси концесіонерів, які виконують концесійні договори в Україні, не можуть бути примусово відчужені, крім випадків, установлених законом. Зазначені ресурси можуть використовуватися винятково для здійснення рятувних заходів у разі надзвичайних ситуацій техногенного чи природного характеру. У такому разі концесіонер має право на компенсацію відповідно до закону.

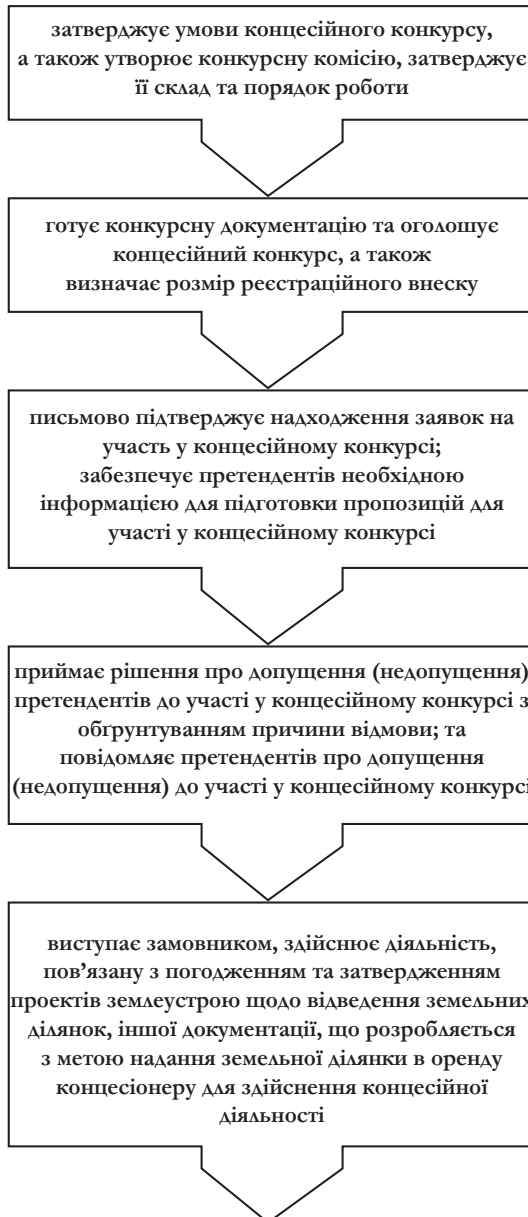
У разі прийняття органами державної влади або органами місцевого самоврядування рішень, що порушують права концесіонерів, збитки, завдані їм внаслідок прийняття таких рішень, підлягають відшкодуванню у порядку, встановленому законом.



### ***Підготовка та проведення концесійного конкурсу***

У відповідності до Закону України “Про концесії” на концесіодавця покладаються завдання, пов’язані з організацією та проведенням концесійного конкурсу.

Зокрема, **концесіодавець**:



### **Оренда державного та комунального майна**

Відносини, пов'язані з передачею в оренду майна державних підприємств або підприємств, що знаходяться у держаній або комунальній власності (надалі – підприємства), а також відносини між орендарями та орендодавцями щодо громадського використання державного та комунального майна регулюються Господарським кодексом України та Законом України “Про оренду державного та комунального майна”.

**Орендою** є засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності.

У відповідності до Закону України “Про оренду державного та комунального майна” об'єктами оренди можуть бути:

- Цілісні майнові комплекси підприємств, їх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць). При цьому грошові кошти та цінні папери, з урахуванням дебіторської та кредиторської заборгованості, орендодавець надає орендареві на умовах кредиту за ставкою рефінансування Національного банку України, а інші оборотні матеріальні засоби викуповуються орендарем;
- Нерухоме майно (будівля споруди, приміщення) та інше окреме індивідуально визначене майно підприємств;
- Майно, що не увійшло до статутних фондів господарських товариств, створених у процесі приватизації.

Орендодавцями відповідно є :

- Фонд державного майна України, його регіональні відділення та представництва – щодо цілісних майнових комплексів підприємств, що перебувають у державній власності;
- Органи, уповноважені органами місцевого самоврядування управляти майном – щодо цілісних майнових комплексів підприємств, які перебувають у комунальній власності;
- Підприємства – щодо окремого індивідуально визначеного майна та нерухомого майна, загальна площа якого не перевищує 200 кв. м. на одне підприємство, а з дозволу органів зазначених вище – також щодо структурних підрозділів підприємств (філій, цехів, дільниць) та нерухомого майна, що перевищує площу 200 кв.м.

Орендарями згідно з Законом можуть бути господарські товариства, створені членами трудового колективу підприємства, юридичні особи та громадяни України, фізичні та юридичні особи іноземних держав, міжнародні організації, особи без громадянства.

*Ініціатива* щодо укладання договору оренди може виходити від осіб, які можуть бути орендарями. *Пропозиція* може надходити від орендодавців. Орендодавець може оголосити конкурс на право оренди майна, у порядку передбаченому законом.

При наявності ініціативи щодо оренди цілісного майнового комплексу, орендодавець повідомляє трудовий колектив підприємства, щодо майна якого подано заяву про оренду. Відповідно трудовий колектив має право прийняти рішення про оренду цілісного майнового комплексу підприємства або його структурного підрозділу, утворити господарське товариство та подати орендодавцю заяву щодо оренди відповідного майна.

У передачі в оренду може бути відмовлено, якщо:

- Було прийнято рішення про приватизацію підприємства або про передприватизаційну підготовку цього об'єкту;
- Об'єкт включено до переліку підприємств, які потребують іноземних інвестицій;
- Орган Антимонопольного комітету або орган, уповноважений управляти майном, не дає згоди на укладення договору оренди;
- Прийняте рішення про укладення договору оренди з бюджетною установою або організацією (щодо нерухомого майна);
- Укладення договору оренди здійснюється за умови відсутності заяви господарського товариства, створеного трудовим колективом або чинного орендаря, який належним чином виконував свої обов'язки.

За наявності заяв про оренду цілісного майнового комплексу підприємства (за умови відсутності заяви господарського товариства, створеного членами трудового колективу) від двох або більше фізичних або юридичних осіб, орендар визначається орендодавцем шляхом проведення конкурсу. Порядок проведення конкурсу для об'єктів, що перебувають у комунальній власності, визначається органами місцевого самоврядування. У разі проведення конкурсу орендодавець надсилає копії проекту договору та інших матеріалів відповідно органу Антимонопольного комітету та органу, уповноваженому управляти майном, у п'ятиденний термін після дати оголошення матеріалів конкурсу.

Окрім істотних умов, що встановлені законом, за згодою сторін можуть бути передбачені і інші умови договору оренди. Умови договору оренди є дійсними на весь строк дії договору і навіть у випадку, коли після укладення договору законодавством встановлені правила, що погіршують становище орендаря.

Договір вважається укладеним з моменту досягнення сторонами домовленості з усіх істотних умов та підписання сторонами тексту договору. Термін договору оренди визначається за погодженням сторін і не може бути менший ніж 5 років, якщо орендар не пропонує менший термін. За погодженням сторін термін може бути продовжений.

*Передача об'єкта оренди* відбувається на умовах і в строки, визначені договором. Орендоване майно (крім приміщень, споруд та іншого індивідуально визначеного майна) включається до балансу орендаря із зазначенням, що це майно є орендованим.

Орендним підприємством визнається підприємство, створене орендарем на основі оренди цілісного майнового комплексу існуючого державного або комунального підприємства з метою здійснення підприємницької діяльності. Припинення діяльності підприємства, майно якого передано в оренду, здійснюється шляхом його реорганізації через приєднання до орендаря. Приєднання підприємства або його структурного підрозділу до орендаря здійснюється за відповідним рішенням органу управління орендаря. Орендар стає правонаступником прав та обов'язків підприємства відповідно до договору оренди. Працівникам підприємства, що припинили свою діяльність, і з якими орендар не уклав трудові договори, забезпечуються соціально-правові гарантії відповідно до законодавства як для працівників, що звільняються у зв'язку із змінами в організації виробництва та праці.

*Орендна плата* вноситься незалежно від наслідків господарської діяльності. Річна орендна плата за користування цілісним майновим комплексом підприємства не може перевищувати 10% вартості орендованого майна. Орендарям збиткових підприємств, а також об'єктів, що мають важливе соціальне значення, орендодавець може надати пільги щодо орендної плати. Порядок визначення таких підприємств, а також умови надання пільг встановлюються Кабінетом Міністрів України – для підприємств державної форми власності, органами місцевого самоврядування – для підприємств комунальної форми власності. Орендна плата вноситься, як правило, у грошовій формі, хоча залежно від специфіки виробництва може бути встановлена натуральна або грошово-натуральна форма орендної плати.

*Право власності орендаря.* Передача в оренду майна не припиняє права власності на це майно. У разі переходу права власності на майно, договір оренди зберігає чинність для нового власника. Орендареві належить право власності на виготовлену продукцію та дохід, отриманий від орендованого майна. Амортизаційні відрахування на орендоване майно нараховує та залишає у своєму розпорядженні орендар. Амортизаційні відрахування використовуються на відновлення орендованих основних фондів. Право власності на майно, придбане орендарем за рахунок амортизаційних відрахувань, належить власнику орендованого майна.

*Припинення договору оренди.* Одностороння відмова від договору не допускається. Договір оренди припиняється у разі: закінчення строку, на який був укладений договір; приватизації об'єкту оренди орендарем (за участю орендаря); банкрутство орендаря; загибелі об'єкту оренди; ліквідації юридичної особи, яка була орендарем або орендодавцем. У разі розірвання договору оренди орендар повертає орендарю об'єкт оренди. Орендар вправі залишити поліпшення за собою, якщо вони були проведені за рахунок власних коштів і можуть бути відокремлені. Якщо таке поліпшення було зроблене за згодою орендодавця і не може бути відокремлено, орендодавець зобов'язаний компенсувати його вартість.

### **Відмінності концесії від оренди**

Основна відмінність цих форм публічно-приватного партнерства відображена вже у визначенні понять “оренда” та “концесія”.

Так, “оренда” – це засноване на договорі термінове платне **користування майном, яке необхідне орендарю для здійснення підприємницької та іншої діяльності.**

“Концесія” ж – це надання із метою **задоволення громадських потреб** юридичній або фізичній особі (суб’єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об’єкта концесії.

Крім того, істотна відмінність концесії від оренди – у встановленому законодавством порядку припинення дії концесійного договору та договору оренди.

Якщо договір оренди може бути припинений у випадку приватизації об’єкта оренди, то для концесійного договору ця умова виключається, оскільки під час його дії об’єкт не підлягає приватизації.

Таким чином, це надає право та гарантію, з одного боку, концесіонеру – самостійно управляти об’єктом концесії протягом тривалого періоду (не менше 10 років), а, з іншого боку, концесіодавцю – залучати інвестиції в розвиток зданого в концесію об’єкта, зберігати його в комунальній власності та одержувати додатковий прибуток у бюджет (за умови постійного контролю за концесійною діяльністю). Відповідно до діючого законодавства комунальне підприємство, майно якого передане в оренду, припиняє свою діяльність шляхом реорганізації через приєднання до орендаря. Таким чином, відповідно до договору оренди, орендар стає правонаступником прав та обов’язків підприємства, що було реорганізовано, тобто приймає на себе всі його права та зобов’язання (в тому числі і боргові).

Комунальне підприємство, майно якого передається у концесію, припиняє свою діяльність шляхом ліквідації. Таким чином, після завершення процедури ліквідації всі його зобов’язання вважаються погашеними.

Відповідно до Закону України “Про оренду державного та комунального майна” не допускається одностороння відмова від договору оренди. У разі невиконання однією стороною умов договору оренди, на вимогу іншої сторони договір може бути розірваний за рішенням суду.

Відповідно до умов Типового концесійного договору концесіодавець має право в односторонньому порядку відмовитися від концесійного договору на об’єкти тепло-, водопостачання у разі невиконання або неналежного виконання концесіонером істотних умов договору. Договір вважається розірваний з дати повідомлення концесіодавцем про відмову від договору.

### **Спільна діяльність**

Відповідно до Закону України “Про режим іноземного інвестування” іноземні інвестори мають право укласти договори про спільну інвестиційну діяльність (спільне виробництво тощо), не пов’язану із створенням юридичної особи відповідно до законодавства України.

Відповідно до Цивільного кодексу України за договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов’язуються спільно діяти для досягнення певної мети, що не суперечить закону. Спільна участь може здійснюватися на основі об’єднання вкладів (просте товариство) або без об’єднання вкладів. Умови договору, в тому числі ведення спільних справ та координація спільних дій, правовий статус виділеного для спільної діяльності майна, покриття витрат та збитків, участь у результатах спільних дій, встановлюється за домовленістю сторін.

*Просте товариство.* За договором простого товариства сторони беруть зобов’язання об’єднати свої вклади (грошові кошти, майно, професійні навички, ділова репутація) та спільно діяти з метою одержання прибутку або досягнення іншої мети. Внесені вклади, вироблена у результаті спільної діяльності продукція, а також отримані доходи є спільною частковою власністю учасників. Під час ведення спільних справ кожний з учасників простого товариства має право діяти від імені всіх учасників. Для вчинення правочину потрібна згода всіх учасників. Кожен з учасників простого товариства має право на ознайомлення з усіма документами щодо ведення спільних дій. Якщо договір простого товариства пов’язаний з веденням підприємницької діяльності, учасники відповідають солідарно за всіма спільними зобов’язаннями незалежно від підстав їх виникнення. Прибуток учасників простого товариства розподіляється пропорційно вартості вкладів кожного учасника.

Сторони за договорами про спільну діяльність повинні вести окремі бухгалтерський облік та складати звіти про операції, пов’язані з використанням умов цих договорів, та відкрити окремі рахунки в установах банків України для проведення розрахунків за цими договорами. Прибуток, одержаний від такої діяльності, оподатковується відповідно до законодавства України.

### **Управління майном**

Цивільним кодексом України регулюється ще одна форма правовідносин – договори управління майном. За договором управління майном одна сторона (установник управління) передає другій стороні (управителеві) на певний строк майно в управління, а друга сторона зобов’язується за *плату* здійснювати від свого імені управління цим майном в інтересах установника управління або вказаної ним особи (вигодонабувача).

*Предметом договору* управління майном може бути підприємство як єдиний майновий комплекс, нерухома річ, цінні папери, майнові права та інше майно. Майно, передане в управління, має бути відокремлене від іншого майна установника управління та від майна управителя.



Управителем може бути 1) суб'єкт підприємницької діяльності; 2) у випадках, встановлених законом управителем можуть бути органи державної влади та місцевого самоврядування. Такі випадки передбачені Законом України “Про управління об'єктами державної власності” та Законом України “Про місцеве самоврядування в Україні”. Так, відповідно до *Закону України “Про управління об'єктами державної власності”*, повноваження від імені держави щодо управління об'єктами державної власності здійснюють Фонд державного майна України, міністерства та інші органи виконавчої влади відповідно до компетенції, державні господарські об'єднання, державні холдингові компанії, інші державні господарські організації.

Відповідно до *Закону України “Про місцеве самоврядування”* сільські, селищні, міські ради можуть прийняти рішення про передачу іншим органам окремих повноважень щодо управління майном, яке належить до комунальної власності відповідної територіальної громади. Так, управління об'єктами, що належать до спільної власності та задовольняють інтереси кількох територіальних громад, можуть здійснювати районні та обласні ради від імені територіальних громад сіл, селищ та міст.

*Істотними умовами договору управління* є перелік майна, що передається в управління та розмір і форма плати за управління майном. Відповідно до договору управління управитель має право на плату, встановлену договором, а також на відшкодування необхідних витрат, зроблених ним у зв'язку з управління майном. Вигоди від майна, що передане в управління, належать установникові управління або іншій особі, яку установник управління вказує у договорі як вигодонабувача.

### **Висновки та рекомендації:**

*Як найбільш прийнятні з точки зору комплексу прав та обов'язків сторін, можна зазначити оренду комунального майна та концесію об'єктів, що знаходяться в державній та комунальній власності.*

*Законодавчі акти, що регулюють передачу об'єкту у концесію, встановлюють більший обсяг зобов'язань, що має виконувати концесіонер ніж орендар об'єкту комунальної власності.*

*Як такий, що може бути застосований в окремих випадках можна зазначити договір про спільну діяльність.*

*Рішення про застосування конкретної форми залучення приватного оператора у ту чи іншу галузь необхідно приймати на підставі всебічного аналізу об'єкту (підприємства), яке приватний оператор планує взяти в оренду чи концесію. Також, на стадії підготовки та структурування концесійного договору або договору оренди, необхідно детально обговорювати/узгоджувати його умови з метою оптимізації прав та обов'язків сторін.*



У липні 2010 р. Верховна Рада ухвалила Закон “Про державно-приватне партнерство”. Документ визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов’язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, які підписуються в рамках державно-приватного партнерства, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів.

**Державно-приватне партнерство** – співробітництво між державою України, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами.

У законі сформульовані основні ознаки публічно-приватного партнерства, серед яких:

- забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;
- внесення приватним партнером інвестицій в об’єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Закон передбачає, що державно-приватне партнерство може застосовуватися для регулювання відносин, які виникають при реалізації проектів у ряді сфер.

Зокрема, йдеться про пошук, розвідку родовищ корисних копалин, їхній видобуток; виробництво, транспортування і поставку тепла та розподіл і поставки природного газу; будівництво і/або експлуатацію автострад, шляхів, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктуру.

Державно-приватне партнерство також може реалізовуватися в таких сферах, як машинобудування; збирання, очищення та розподіл води; охорона здоров’я; туризм, відпочинок, рекреація, культура і спорт; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; обробка відходів; виробництво, розподіл і поставки електричної енергії; управління нерухомістю.

Відповідно до закону, для реалізації державно-приватного партнерства можуть підписуватися договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції тощо.

Крім того, документ визначає об'єкти, які можуть бути предметом державно-приватного партнерства, а також умови проведення конкурсу з визначення приватного партнера, умови підписання договорів у рамках зазначеного партнерства, норми щодо контролю над виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства.

Ще одним кроком до розширення відповідної законодавчої бази стало прийняття Постанови Кабінету Міністрів України від 9 лютого 2011 р. № 81 “Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства”. Порядок визначає процедуру надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.

Інформацією про виконання договору є:

- копії податкових декларацій за відповідний період щодо договору з довідкою (відміткою (штампом), квитанцією чи поштовим повідомленням) органу державної податкової служби про її отримання;
- звіт про виконання договору згідно із затвердженою формою, (Додаток 5), що надається у трьох підписаних приватним партнером та скріплених його печаткою примірниках, один з яких після їх підписання державним партнером та скріплення його печаткою передається приватному партнеру).

Приватний партнер надає державному партнеру в електронній та письмовій формі інформацію про виконання договору за квартал та за рік.

Уповноважений орган виконавчої влади з питань державно-приватного партнерства проводить моніторинг, узагальнює та оприлюднює результати здійснення державно-приватного партнерства.

## **3.2. Огляд окремих проектів ППП та їх вплив на місцевий соціально-економічний розвиток**

### **3.2.1. Огляд секторів централізованого теплопостачання, водопостачання і водовідведення України**

У житлово-комунальному секторі України впродовж тривалого часу відчувається значна нестача фінансових ресурсів, необхідних для надання якісних послуг. Стан господарства обумовлений певними недоліками законодавчого регулювання та організації функціонування сектору, результатом чого стали труднощі у залученні необхідних інвестицій. Тим часом, потреби в інвестиціях в житлово-комунальний сектор постійно зростають через економічні проблеми і недостатні обсяги обслуговування сектору.

Великий обсяг інвестиційних потреб енергетичного сектору України обумовлений їх значною недостатністю на протязі останніх 20 років. Щорічні інвестиційні потреби в галузі енергоефективності оцінюються на рівні 1-5 млрд. дол. США впродовж найближчих п'яти років. Згідно з Енергетичною стратегією України, затвердженою Кабінетом міністрів України в 2006 р. загальні інвестиційні потреби в контексті пропозиції енергетичного сектору оцінюються в більш ніж 1 трлн. грн. (200 млрд. дол. США) на період 2005-2030 рр., що обумовлює суттєво вищий рівень необхідних інвестицій у порівнянні до попередніх 15 років. Газовий сектор потребує інвестування близько 2 млрд. дол. США на рік впродовж наступних 5 років для модернізації компресорів, заміни застарілих трубопроводів і газорозподільних станцій, а також оновлення систем обслуговування і контролю. В секторі теплопостачання реконструкція мереж, бойлерних та ТЕЦ також потребує принаймні 1,5 млрд. дол. США на рік. Інвестиційні потреби вугільної галузі складають 1,8 млрд. дол. США на рік для реалізації заходів з безпеки та збільшення пропозиції через зростаючі потреби. Енергетичний сектор (включаючи реконструкцію гідроелектростанцій, мережі, ядерний сектор і сектор відновлювальних джерел) потребує більш, ніж 2,6 млрд. дол. США на рік для модернізації існуючих основних фондів.

У той же час, енергетичний сектор залишається цікавим для інвесторів, в т.ч. у контексті біопалива і застосування інструментів Кіотського протоколу.

#### ***Огляд сектору централізованого теплопостачання України***

Централізоване теплопостачання є критичним сектором з точки зору соціального значення і величезних багатомільйонних інвестиційних потреб. Централізованим теплопостачанням охоплено приблизно 2/3 будинків в Україні, що забезпечується близько 900 комунальними підприємствами.

На опалення через централізоване теплопостачання та індивідуальні котли припадає найбільший обсяг природного газу в Україні. Застарілі фонди і неефективне функціонування сектору дають 60% втрат в мережах генерації, передачі і кінцевого споживання (IEA, 2006). Найгірший сценарій справдився взимку 2006 р. в Алчевську, після чого послуги теплопостачання не надавались впродовж тривалого часу, і мешканців треба було відселяти в помешкання з опаленням.

Централізоване опалення в будинках є суттєвим джерелом для енергозбереження, оскільки в Україні споживання тепла в будинках в декілька разів перевищує аналогічне споживання в країнах Західної Європи. Зростання попиту загострюється також втратами тепла в мережах, які приблизно вдвоє перевищують рівень втрат тепла в Західній Європі, а також неефективними технологіями котелень.

Тарифи на опалення не відображають реальних затрат, а їх затвердження є заполітизованим. Системи централізованого опалення потребують запровадження обліку і контролю, зокрема з боку кінцевого споживача.

Окремим питанням галузі є те, що опалення вважається соціальним благом і, відповідно, розглядається багатьма як таке, що повинно бути поза ринковими умовами. Таким чином, відбувається вплив на формування тарифів, що ускладнює утворення і функціонування ефективних підприємств в даному секторі.

Тарифи на опалення залишаються на недостатньому рівні. Внутрішні ціни на газ не покривають витрат на виробництво, і населення сплачує преференційні ціни за газ. Тарифи на опалення все ще залишаються в політичній площині, загальний обсяг субсидії на газ для централізованого опалення складає приблизно 2.4 млрд. дол. США на рік. Тарифи на централізоване опалення, які затверджуються на місцевому рівні, приблизно на 50% нижчі від тих, які існують в ефективних теплопостачальних підприємствах Західної Європи. В результаті, теплопостачальні підприємства не можуть повністю сплачувати за спожитий газ. За даними компанії Газ України, станом на вересень 2010 р. заборгованість підприємств комунальної енергетики за газ спожитий з 2008 р. по 2010 р., становила 4,68 млрд. грн. (<http://korrespondent.net/business/economics>).

Облік споживання тепла кінцевими користувачами залишається відкритим питанням, оскільки дуже невеликий обсяг тепла в будинках охоплений системами обліку і контролю. В Києві лише 3% багатоквартирних будинків обладнані приладами обліку тепла, і лише 1,8% обладнані приладами обліку гарячої води. Уряд України усвідомлює, що без приладів обліку і регулювання споживачі не можуть контролювати своє споживання тепла, а підприємства не вмотивовані скорочувати величезні втрати в мережах. За відсутності приладів обліку неможливо точно визначити втрати тепла, що, у свою чергу, ускладнює процес покращення функціонування в даному секторі.

У 1995 р. Кабінет Міністрів затвердив національну програму, спрямовану на сприяння встановленню приладів регулювання і обліку води і тепла в житловому секторі. Через труднощі в реалізації програми уряд подовжив термін її впровадження, але програма все ще реалізується досить повільно.

Фінансові проблеми, які постають перед сектором, залишаються комплексними та взаємопов'язаними. Слабкий фінансовий стан підприємств теплоенергетики обумовлений недостатністю обігових коштів. Що, в свою чергу, спричинене невідповідними тарифами і неплатежами.

Зусилля із залучення інвестицій обмежені низькою кредитоспроможністю підприємств теплоенергетики та муніципалітетів. Приватний капітал зіштовхується з певними законодавчими та фінансовими бар'єрами. Будь-які значні інвестиції з боку міжнародних фінансових установ чи уряду вимагають комплексної стратегії для визначення муніципалітетами і підприємствами теплоенергетики оптимального варіанту залучення необхідних інвестицій.

### ***Огляд сектору водопостачання і водовідведення України***

Централізованим водопостачанням охоплено близько 70% населення (лише 26% в сільській місцевості) України. Вода постачається переважно з поверхневих горизонтів (75%), що вимагає складного комплексного очищення. 53% населення підключено до систем водовідведення та водоочищення (74% в містах і лише 9% в сільській місцевості).

Стосовно водопостачання і водовідведення поточний стан справ в Україні вказує на те, що:

- у більшості муніципалітетів рівень пов'язаних послуг залишається на низькому рівні. Багато підприємств сектору не можуть забезпечити цілодобове постачання води;
- часто якість води не є стабільною і періодично погіршується (зокрема, під час паводків);
- мережі водопостачання і водовідведення перебувають в дуже поганому стані через недостатність інвестицій в обслуговування та ремонт.

### ***Пріоритетні інвестиційні потреби сектору водопостачання і водовідведення***

За оцінками Світового банку пріоритетні потреби на відновлення сектору водопостачання і водовідведення складуть 7 млрд. дол. США до 2012 р. Інвестиції в водопостачання складають близько 60% цієї суми, інша частина необхідна для відновлення системи водовідведення і очистки стічних вод.

У загальному плані інвестиції в водопостачання повинні бути спрямовані на:

- (і) скорочення споживання електроенергії;

- (ii) зменшення технічних і комерційних втрат; та
- (iii) приведення якості води у відповідність до вищих стандартів.

Відновлення систем водовідведення і очистки стічних вод спрямоване на пом'якшення негативного впливу на навколишнє середовище та скорочення споживання електроенергії. Пріоритетність повинна надаватись інвестиціям, які мають найбільший потенціал енергозбереження (наприклад, модернізація насосного обладнання), а також тим, які сприяють комерціалізації підприємств водопостачання та раціональному споживанню ресурсів (наприклад, запровадженню систем обліку).

### 3.2.2. Залучення приватного сектору в галузь теплопостачання та водопостачання

Потреби в інвестиціях у секторі теплопостачання та водопостачання в Україні набагато перевищують наявні можливості муніципалітетів, уряду, донорських організацій.

Інвестиції приватного сектору необхідні для того, щоб принести капітал і комерційну практику, що потрібні для відновлення і модернізації систем і покращення якості послуг, що надаються споживачам.

У відповідності до чинного законодавства, приватизації не підлягають об'єкти інженерної інфраструктури та благоустрою міст, включаючи мережі, споруди, устаткування, які пов'язані з постачанням споживачам води, газу, тепла, а також відведенням і очищенням стічних вод.

У галузі теплопостачання та водопостачання використовують декілька форм участі приватного сектору, в тому числі концесію та оренду об'єктів комунальної власності.

#### Окремі приклади угод ППП в галузі теплопостачання та водопостачання

##### *Договори оренди в галузі теплопостачання*

###### Місто: **Чернігів**

Дві приватні компанії забезпечують місто теплом на основі договорів оренди: ТОВ "Технова" та ВАТ "Теплокомуненерго" (<http://cg.gov.ua>).

###### Місто: **Краматорськ**

У 2006 р. компанія ContourGlobal разом з місцевою владою створили нову компанію – ТОВ "Краматорськтеплоенерго" (КТЕ), яка орендує у міста енергогенеруюче обладнання теплоелектроцентралі потужністю 150 мВт строком до 50 років. Ця ТЕЦ, управління якою здійснює компанія ContourGlobal, постачає електричну та теплову енергію населенню та основним промисловим підприємствам міста Краматорськ.

В цілому у 2007-2009 рр. інвестиції в Краматорську ТЕЦ склали 20 млн. дол. США. Протягом цього часу була виконана повномасштабна

реконструкція та модернізація основного і допоміжного обладнання Краматорської ТЕЦ (<http://www.businessukraine.net>).

### **Договори оренди в галузі водопостачання**

Місто: **Кіровоград**

У 2006 р. цілісний майновий комплекс комунального підприємства “Кіровоградводоканал” був наданий в оренду на 49 років ТОВ “Водне господарство”.

За час роботи ТОВ “Водне господарство” впродовж 2006-2008 років фінансово-економічні показники підприємства погіршуються.

Головною причиною різкого погіршення фінансового стану підприємства була невідповідність тарифів на послуги з водопостачання та водовідведення, що призвело до додаткових збитків майже на 2 млн. грн.

Основні проблеми на підприємстві:

- умови вкладення інвестицій у розвиток водопровідно-каналізаційного господарства м. Кіровограда договором оренди не передбачено;
- невідповідність затверджених тарифів собівартості послуг;
- зношеність основних фондів, висока енергоємність та ресурсовитратність у виробничих процесах централізованого питного водопостачання та водовідведення (<http://iskra.kiev.ua/iskra.html?act=article&id=4160>).

### **Концесійні угоди в галузі теплопостачання**

Багато муніципалітетів зацікавлені у залученні приватного сектору у житлово-комунальний сектор на основі концесійних договорів.

Місто: **Артемівськ**

У сфері комунальної теплоенергетики на сьогодні в концесію переданий один цілісний майновий комплекс – МКП “Артемівськтепломережа” терміном на 40 років.

У ході оголошеного та проведеного конкурсу був визначений переможець – литовська компанія “Енергія”, що зареєструвала на території України підприємство ТОВ “Артемівськенергія”.

В 2007 р. з ТОВ “Артемівськенергія” був підписаний договір про передачу цілісного майнового комплексу МКП “Артемівськтепломережа” в концесію.

Передача у концесію не надає право власності на майно концесіонеру, власником майна, переданого у концесію, залишається територіальна громада.

У перші три роки заплановано освоїти 25,1 млн. грн. інвестицій, які будуть спрямовані на виконання наступних заходів: розрахунок гідравліки



тепломереж і створення плану оптимізації тепломереж і котелень; автоматизацію котелень; реконструкцію трас і оптимізацію неефективних котелень; поновлення централізованої подачі гарячого водопостачання (відсутнє в місті понад 10 років); установку приладів обліку теплової енергії; установку теплових вузлів; заміну теплових трас на труби в пінополіуретані; впровадження енергозберігаючих технологій та інше.

До моменту передачі в концесію МКП “Артемівськтепломережа” мало заборгованість зі сплати податків та зборів як місцевого значення, так і державного, розстрочені податкові зобов’язання, а також заборгованість перед Пенсійним фондом України на загальну суму 6695,8 тис. грн. Вся сума заборгованості була сплачена концесіонером за рахунок концесійних платежів майбутніх періодів до моменту передачі МКП “Артемівськтепломережа” в концесію.

### ***Концесійні угоди в галузі водопостачання***

#### **Місто: Бердянськ**

У 2008 р. між власником майна – Бердянською міською радою та ТОВ “Чиста вода – Бердянськ” (концесіонер) був укладений концесійний договір про надання в управління майна цілісного майнового комплексу ДКП “Бердянський міськводоканал” терміном на 30 років.

У відповідності до умов концесійного договору концесіонер зобов’язаний інвестувати в технічне переоснащення та реконструкцію мереж водопостачання та водовідведення не менше ніж 120 млн. грн. власних та запозичених коштів.

Не зважаючи на те, що передбачається повне покриття витрат, муніципалітет не підтримує підвищення тарифів із підвищенням витрат. Таким чином, підприємство функціонує у збиток і не має достатніх ресурсів для покриття операційних та інвестиційних витрат, оскільки споживачі покривають лише 80% витрат на водопостачання, водовідведення і очищення стічних вод.

#### **Місто: Луганськ**

У жовтні 2006 року Луганською обласною радою було прийнято рішення про передачу цілісного майнового комплексу ОКП “Компанія “Луганськвода” в концесію.

Зацікавленість щодо участі в концесійному конкурсі виявили 7 підприємств з України, Росії, Франції та Кіпру. Заявки на участь у конкурсі були представлені двома підприємствами. До встановленого законодавством строку конкурсна пропозиція надійшла лише від ТОВ “Луганськвода”, засновником якого є компанія “Росводоканал” м. Москва, яка і була визнана переможцем концесійного конкурсу. Наразі між концесіодавцем та CONCE-

сіонером укладено договір про передачу цілісного майнового комплексу ОКП “Компанія “Луганськвода” в концесію на 25 років.

Зазначеним договором передбачено вкладення концесіонером інвестицій у розмірі 756,7 млн. грн., у тому числі 500,0 млн. грн. – протягом перших 5 років концесії (з них 30% – протягом перших двох років, а 70% – рівними частинами протягом наступних трьох років) та 256,7 млн. грн. – до 2032 року.

ТОВ “Луганськвода” підготовлена інвестиційна програма на 2008 рік, об’єм фінансування складає 21,0 млн. грн., якою передбачено виконання заходів, направлених на поліпшення системи обліку води, оновлення парку автотранспортної техніки, зниження енергоспоживання та зменшення наднормативних втрат води.

Основні проблеми на підприємстві:

- недосконалість договору концесії між Луганською обласною радою та ТОВ “Луганськвода”;
- зношеність основних фондів, висока енергоємність та ресурсовитратність у виробничих процесах централізованого питного водопостачання та водовідведення;
- необхідність проведення кваліфікованого технологічного та енергоаудиту підприємства.

Концесіонер зобов’язаний вкласти у водопровідно-каналізаційне господарство області 756,7 млн. грн., з яких 500 млн. грн. – у перші п’ять років. Оскільки зношення основних фондів підприємства становить близько 75%, для заміни мереж буде потрібно 5-7 років.

### 3.3.3. Участь приватного сектору в окремих секторах соціальної інфраструктури

В Україні також вживаються зусилля щодо залучення приватного сектору до покращення та реконструкції об’єктів соціальної інфраструктури.

Зокрема, наприкінці 2010 року Львівська облдержадміністрація передала в концесію терміном на 49 років замок XVII ст. – пам’ятку архітектури і містобудування національного значення у селі Старе Село Пустомитівського району Львівської області (*джерело: сайт Львівської державної обласної адміністрації*) <http://www.loda.gov.ua/ua/news/itm/2557/>).

Учасникам концесійного конкурсу пропонувалось здійснити консервацію замку, виготовити проектно-кошторисну документацію реставрації та пристосування пам’ятки. Пропозиція претендента мала передбачити:

- проведення протиаварійних робіт;
- повний комплекс консерваційних робіт оборонних мурів;
- проведення ремонтно-реставраційних робіт по відновленню споруд комплексу із збереженням та відтворенням основної планувальної структури, фасадів замку;

- проведення реставраційних робіт на наріжних вежах, реставрувавши при цьому білокам'яні аттики;
- влаштування повного комплексу інженерних мереж та комунікацій.

У відповідності до плану робіт на період 2010-2015 років концесіонер до 2012 року планує вивести пам'ятку з аварійного стану, до 2013 – відновити функціонально одну з веж, а до кінця 2015 року – ввести об'єкт в експлуатацію. Після відновлення, замок функціонуватиме як туристично-відпочинковий центр.

Замок у Старому Селі (XVII ст.) – пам'ятка архітектури національного значення. Він розташований у центрі села, котре відноситься до древніх поселень. Замок використовувався як оборонна споруда, тому неодноразово зазнавав руйнувань, але відбудовувався та зміцнювався.

Пам'ятка займає територію 1,1 га, оточена товстими мурами і стінами висотою до 8 м. Раніше замок мав шість башт, проте зараз залишилися лише три. Найкраще збереглася східна вежа із віцілними зубцями корони.

Нині пам'ятка перебуває у незадовільному стані – необхідно провести термінові протиаварійні та ремонтно-реставраційні роботи.

Автономна Республіка Крим накопичила цікавий і позитивний досвід у підготовці та реалізації проектів публічно-приватного партнерства на основі концесійних договорів в різних секторах економіки (*джерело: <http://www-ki.rada.crimea.ua/nomera/2008/028/koncesy.html>*).

У 2008 році в шести районах – Сімферопольському, Сакському, Ленінському, Бахчисарайському, Кіровському і Білогорському реалізовувались проекти за 21 договорами концесії. У концесію надавались об'єкти комунального господарства, зокрема, послуги тепло- та водопостачання, водовідведення, утримання житлового фонду, послуги з вивезення твердих побутових відходів, а також сільські клуби (послуги з організації дозвілля). За період дії концесій до бюджетів сільських та селищних рад були залучені кошти інвесторів на суму більше 500 тис. грн.

### 3.3. Перспективи та умови ефективного використання механізму ППП у місцевих соціально-економічних проектах

За всіх очевидних переваг застосування механізму публічно-приватного партнерства для розвитку інфраструктури в Україні, такі проекти стикаються з низкою серйозних перешкод. За наявності відповідної законодавчої бази кількість укладених та результативних концесійних договорів залишається незначною.

Використовуючи на міжнародний досвід, Україна зробила досить суттєві кроки в напрямку застосування публічно-приватного партнерства. Але для того, щоб надати відчутного імпульсу для залучення інвестицій в інфраструктурні проекти, необхідно запровадити серію економічних, фінансових, правових та інституційних зрушень.

*Багаторічний досвід та широкий спектр застосування публічно – приватного партнерства свідчить про те, що успішність та ефективність таких проектів, залежить від наявності та взаємодії наступних обов'язкових компонентів:*

- 1. Політична воля для впровадження механізму публічно – приватного партнерства, законодавче і регуляторне поле, що забезпечує стимулювання та результативність дії ППП.*
- 2. Відбір та структурування проектів, пріоритетних для загальнонаціонального та місцевого розвитку, а також залучення висококваліфікованих спеціалістів і проектної групи, необхідної для підготовки проекту.*
- 3. Стабільний потік доходів на основі фінансової життєздатності проекту та виважений розподіл ризиків між партнерами залежно від того, хто з партнерів найкраще управляє ризиками та мінімізує їх дію.*
- 4. Залучення приватного фінансування (як місцевого, так і іноземного), що задовольняє інвестиційні потреби проекту на всіх етапах його реалізації.*

Проект ППП не може бути успішно реалізований за відсутності будь-якого зі вказаних компонентів, оскільки вони є взаємопов'язаними і взаємозалежними. Відсутність одного з компонентів не може бути компенсована дією інших компонентів.

За наявності достатньо повної законодавчої бази, яка включає нормативні документи і підзаконні акти, для України важливим питанням є пошук найбільш прийнятної інституціональної структури: органів виконавчої влади, які займатимуться питаннями партнерства державного і приватного секторів, фінансово-економічних інститутів, які б забезпечували інвестування і гарантування приватних інвестицій (наприклад, інвестиційного фонду), організацій, які здійснюють експертизу проектів і консалтинг і т. ін.

У рішенні цієї проблеми Україна може спиратись на досвід, накопичений в інших країнах світу, оскільки, на відміну від законодавства, організаційна структура є більш універсальною.

***Доречно включити до спектру завдань, які повинен виконувати даний орган виконавчої влади, наступні (але не обмежуватись наведеним нижче):***

- Формування єдиної державної політики із залучення приватного сектору до реалізації інфраструктурних проектів.
- Створення механізмів, які б забезпечили залучення кваліфікованих спеціалістів до розробки інфраструктурних проектів для їх реалізації на засадах партнерства державного і приватного секторів.
- Забезпечення технічної, правової та фінансової підтримки органів державної влади, які ініціюють впровадження проектів з партнерства державного і приватного секторів.
- Надання підтримки і сприяння участі приватного сектору в модернізації інфраструктури.

***Для того, щоб виконати визначені вище завдання, такий орган виконавчої влади спрямовуватиме свої зусилля на виконання наступних кроків:***

- Встановлювати пріоритетність інфраструктурних проектів у відповідності до місцевих програм розвитку, фінансових ресурсів та соціально-економічних потреб.
- Забезпечувати виконання техніко-економічних обґрунтувань проектів та структурування проектів. Це варто реалізовувати у співпраці із залученими інституціями для визначення фінансової моделі та форми партнерства. Такі обґрунтування повинні надаватись інвестору на його запит та регулярно оновлюватись спеціалістами. Витрати, пов'язані з виконанням такого обґрунтування, можуть бути покладені на компанію, якщо вона приймає рішення про інвестування у визначений проект.
- Розробляти та поширювати посібники із застосування форм партнерства державного і приватного секторів в різних сферах, таких як транспортна інфраструктура, житлово-комунальне господарство і т. ін. у відповідності до встановленої міжнародної практики та національного законодавства.
- Розробляти положення про проведення оцінки пропозицій, що надходять у рамках оголошеного концесійного конкурсу.
- Координувати свою діяльність з міжнародними фінансовими установами, такими як ЄБРР, Світовий банк, а також іншими

міжнародними організаціями для отримання фінансової і технічної підтримки.

Не менш важливим фактором, що визначає розвиток публічно-приватного партнерства в Україні, є підготовка громадської думки до передачі приватному сектору функцій управління і користування об'єктами державної і комунальної власності, сприйняття владою, громадськістю і населенням цього нового для них типу господарських відносин. Тільки за підтримки громадськості в процесі запровадження доцільних форм ППП можна буде запобігти чисельних помилок у підготовці, проведенні конкурсного відбору та подальшому виконанню угоди у відповідності до обраної форми ППП.

Розглянувши діюче законодавство України, що регулює існуючі форми залучення приватного сектору в інфраструктуру, можна зробити висновок, що в Україні існує достатня правова база для:

- формування сприятливого механізму умов для залучення приватного капіталу до відновлення та покращення функціонування об'єктів комунальної галузі;
- використання нових технологій, комерційної практики та міжнародного досвіду через участь приватного сектору в управлінні підприємствами тепло- та водопостачання на засадах енергоефективності та підвищення якості послуг для споживачів;
- забезпечення балансу інтересів власника майна та приватного оператора у процесі виконання договірних умов за обраною формою співпраці.

Україна може отримати значну вигоду від досвіду і практики, а також капіталу приватного сектору. Великі приватні компанії зазвичай зацікавлені в укладанні концесійних угод з великими підприємствами, тому такий формат може бути прийнятним для підприємств, розташованих в обласних центрах, або ж тих, що об'єднують декілька середніх підприємств в регіоні.

У той же час, зважаючи на недостатність досвіду партнерства з приватними операторами для управління підприємствами житлово-комунальної галузі, прийнятним форматом для початку може стати "полегшений" варіант співпраці з приватним сектором, наприклад, договір оренди, за умови якщо муніципалітет має власні ресурси, або ж може залучити кошти державного бюджету (або міжнародних організацій) для інвестування в підприємство.

Публічно-приватне партнерство може принести багато користі для реалізації суспільно важливих проектів, але є досить складним у реалізації інструментом.

Не варто розраховувати, що інфраструктурний проект без реального соціально-економічного інтересу може бути виконано завдяки партнерству з приватним сектором.

*Для того, щоб отримати шанси на успіх, будь-який проект партнерства державного і приватного сектору повинен відповідати необхідній (але не єдиній) умові: забезпечувати достатню соціальну-економічну рентабельність, тобто бути корисним для суспільства і економічно обґрунтованим.*

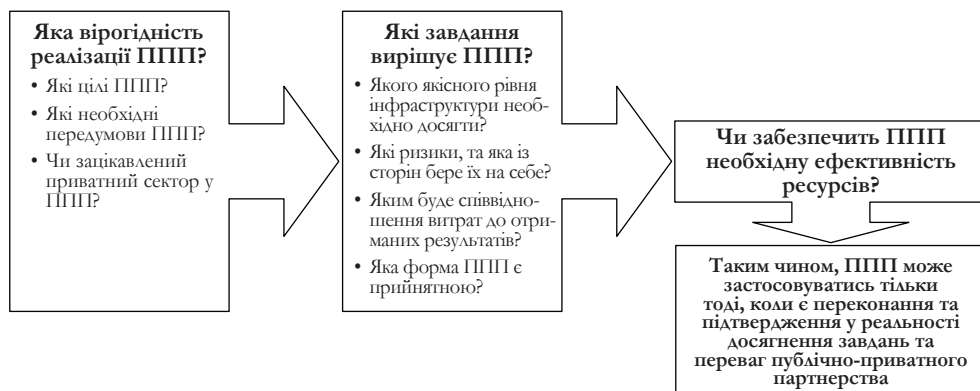


## РОЗДІЛ 4. Формування, планування та впровадження проектів ППП

Процес розвитку успішного партнерства може бути досить складним і потребувати всебічного досвіду у плануванні та виконанні відповідних проектів. Всі етапи формування партнерства є важливими і обумовлюють успіх або невдачу проекту в цілому. Недостатня увага до одного з етапів може поставити під загрозу всю успішну діяльність, виконану в рамках інших етапів.

Розвиток успішного ППП потребує ретельного опрацювання широкого спектру питань.

У зв'язку з цим практичні кроки з впровадження ППП повинні розпочинатись після того, як проаналізовані наступні ключові питання:



У міжнародній практиці визначають декілька основних етапів формування, планування та впровадження проектів ППП, а саме:

**Етап 1** – Оцінка можливостей для надання послуг в рамках публічно-приватного партнерства

**Етап 2** – Підготовка до надання послуги або реалізації проекту в рамках публічно-приватного партнерства

**Етап 3** – Вибір партнера

**Етап 4** – Переговорний процес та укладання договору

**Етап 5** – Виконання та моніторинг контракту

Зупинимось більш докладно на кожному з етапів.

## **Етап 1 – ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ НАДАННЯ ПОСЛУГ У РАМКАХ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

На цьому етапі міські або регіональні органи влади визначають послуги або проекти, які можуть бути надані і реалізовані в рамках партнерства державного і приватного секторів. Оцінка виконується для того, щоб визначити, які з нових чи існуючих послуг підходять для партнерства на основі регіональної чи місцевої програми розвитку і встановлених критеріїв.

Час та ресурси, витрачені в процесі відбору та підготовки проектів, дозволяють зменшити вірогідність невдачі і підвищити ефективність реалізації проекту.

Процес відбору проекту зазвичай включає декілька етапів:

- укладання переліку стратегічних проектів, які відповідають вимогам державного партнера і обумовлені суспільним значенням;
- проведення попереднього відбору цих проектів;
- підготовка техніко-економічного обґрунтування та оцінка доцільності застосування механізму ППП для реалізації таких проектів.

На цьому етапі важливим є усвідомлення та обговорення ролі і функцій кожної із залучених сторін в майбутньому проекті ППП. Роль кожної з груп залучених сторін є критичною для досягнення цілей проекту публічно – приватного партнерства в кожному окремому випадку.

Після цього за відібраними проектами виконується підготовка, зокрема, оцінюються і розподіляються ризики, визначаються ринкові вимоги і встановлюється конкурентний процес відбору для вибору приватного партнера.

### **Реалізація проектів ППП з ініціативи приватного сектору**

Нерідко з ініціативою щодо реалізації проектів ППП виступають не органи державної влади, а компанії-представники приватного сектору. Подібні пропозиції можуть бути хорошим джерелом інноваційних ідей та рішень, і можуть допомагати органам державної влади у визначенні нових концепцій проектів. Водночас, такі ініціативні пропозиції можуть перешкоджати вільній конкуренції і навіть сприяти шахрайству і корупції в разі відсутності прозорого конкурсного відбору. У зв'язку з цим були розроблені механізми, які сприяють приватній ініціативі і одночасно гарантують застосування конкурсного процесу для відбору найкращого інвестора. Такі механізми передбачають ретельний аналіз отриманих ініціатив на предмет їх повноти, доцільності та потреби для громади.

Після такого аналізу для реалізації запропонованого проекту організується конкурс; при цьому ініціатору можуть бути надані такі переваги:

### Роль та функції залучених сторін в рамках ППП



- додавання бонусних балів у рамках офіційного процесу оцінки заявок (тобто, додаткові очки, що додаються до загального балу учасника тендеру в ході оцінки заявок);
- надання права перевищити кращу конкурсну заявку, запропонувавши свою більш вигідну альтернативу (система Swiss Challenge). У даному випадку після проведення першого етапу конкурсу автору

ініціативи надається час для підготовки альтернативи, яка б перевищувала всі подані на конкурс заявки. Метод застосовується для того, щоб стимулювати авторів ініціатив оптимізувати свою вихідну пропозицію;

- надання права автоматичної участі у фінальному етапі конкурсу;
- у випадку проведення багатоетапного конкурсу (система найкращої пропозиції (BAFO – Best and Final Offer));
- виплата компенсації автору ініціативи державою, переможцем конкурсу або ж обома.

У деяких регіонах стримане відношення органів державної влади до приватної ініціативи призводить до автоматичної відмови від їх розгляду. Незалежно від того, яка система буде застосовуватись, інформація про неї повинна бути включена до конкурсної документації і бути доступною для всіх учасників з метою забезпечення прозорості процесу.

### **Оцінка доцільності проєкту шляхом розробки техніко-економічного обґрунтування (ТЕО)**

Для початку структурування проєкту і розподілу основних ризиків, партнер, який представляє державний сектор, виконує техніко-економічне обґрунтування (ТЕО), зазвичай із залученням консультантів, які володіють необхідною кваліфікацією. ТЕО містить дані технічної та фінансової експертизи, що використовуються для побудови фінансової стратегії та матриці ризиків, необхідних для розробки державним партнером плану проєкту і відповідної документації, що підтверджує життєздатність і фінансову надійність для банків. Таким чином, до ТЕО включаються:

- аналіз стратегічних завдань державного партнера і галузі; джерел фінансування; бюджету і обсягу проєкту, в тому числі і його соціального і політичного значення;
- визначення юридичних ризиків і перешкод, які необхідно пом'якшити та/або подолати. Наприклад, хто надає право концесії, як придбати земельну ділянку, які дозволи необхідно отримати до того, як проєкт почне надавати послуги;
- визначення політичних і нормативних бар'єрів, наприклад, які владні структури повинні ухвалити проєкт, та яку координацію необхідно забезпечити між органами управління для успішної реалізації проєкту;
- дослідження ринку з метою визначення зацікавленості інвесторів, фінансових організацій, а також ключових інтересів ринку по відношенню до проєкту;
- аналіз можливих варіантів структурування проєкту і можливого розподілу ризиків, розробка всебічної матриці ризиків для управління

і пом'якшення всіх проектних ризиків; огляд закладених в проект припущень;

- проведення консультацій з потенційними інвесторами та іншими зацікавленими сторонами;
- розробка юридичного рішення і структури договору/контракту з метою задоволення потреб державного партнера і виконання вимог фінансових установ;
- розробка технічних специфікацій по проекту за участю всіх зацікавлених сторін у відповідності до:
  - довгострокових галузевих планів, планів соціально-економічного розвитку регіону/міста/селища;
  - оцінки інших ключових ризиків по проекту, наприклад, доступу до права на землю.
- екологічне планування і досягнення технічної життєздатності;
- фінансова оцінка, включно прогнози витрат і доходів, всі прогнози, отримані в результаті моделювання (включаючи вплив рівня інфляції і відсоткових ставок);
- аналіз чутливості проекту (наприклад, у випадку збільшення витрат і зменшення доходів), а також узагальнення результатів базової фінансової моделі, включно всі запропоновані форми державної підтримки;
- економічна оцінка, включно доходи державного/місцевого бюджету, збільшені за рахунок обов'язкових податкових та інших відрахувань, митних платежів, акцизних зборів; створення робочих місць; місцевий розвиток; підвищення добробуту населення, яке мешкає в зоні дії проекту; екологічний вплив тощо. Економічна оцінка розробляється із застосуванням методу порівняльного аналізу витрат публічного сектору (Public Sector Comparator – PSC). В результаті визначається економічна внутрішня норма рентабельності (Economic Internal Rate of Return – EIRR) для оцінки ефективності витрат та співвідношення ціна – якість проекту;
- розробка плану реалізації проекту до етапу фінансового закриття, розробка тендерної документації, підготовка інформаційного пакету проекту та інших необхідних документів.

## Ухвалення проекту

Після підготовки ТЕО і визначення ключових ризиків, партнер, який представляє державний сектор, може прийняти рішення стосовно доцільності застосування механізму публічно-приватного партнерства для реалізації проекту. Прийняття рішення про реалізацію проекту шляхом ППП означає, що в ньому є політична зацікавленість. Важливо, щоб підтвердження такої зацікавленості було отримано до того, як держава і потенційні учасники конкурсу почнуть інвестувати значні кошти у розробку проекту.

## **Етап 2 – ПІДГОТОВКА ДО НАДАННЯ ПОСЛУГИ АБО РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ В РАМКАХ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Другий етап передбачає підготовку до успішного формування партнерства. Визначається група управління проектом для забезпечення ефективного управління ризиками в процесі підготовчого етапу.

Необхідно розробити такий процес підготовки проекту, який би:

- створив умови для відкритої і широкої конкуренції, відповідав вимогам публічного партнера, але водночас враховував би кращу міжнародну практику;
- забезпечив швидке та виважене прийняття необхідних рішень.

Чим більше буде зроблено на ранніх етапах процесу підготовки проекту, тим менше буде потрібно часу на проведення переговорів, і тим менше компромісних рішень треба буде приймати в останню хвилину.

Варто зазначити, що ППП ґрунтується, перш за все, на конкуренції. Інвестори будуть проводити відбір проектів для своєї участі і акцентувати увагу на тих проектах, які мають чітко сформульовані цілі, добре підготовлені, відповідають стратегічним пріоритетам держави/регіону і, відповідно, мають велике політичне значення. Шляхом підготовки детальних, зроблених згідно ринковими стандартами, документів можна залучити до участі в конкурсі значно більше професійних учасників.

## **Етап 3 – ВИБІР ПАРТНЕРА**

Впродовж третього етапу місцеві органи влади розпочинають процес відбору приватного партнера для реалізації проекту ППП.

З метою відбору найбільш кваліфікованого партнера та усунення можливості успіху для учасників з недостатнім досвідом, ресурсами, кваліфікацією тощо, процес відбору партнера для проекту ППП у багатьох країнах проводиться у два етапи: (і) попередній відбір; (ii) проведення тендеру.

### **Попередній відбір (pre-qualification)**

На даному етапі партнер державного сектору проводить попередній відбір тих учасників тендеру, пропозиції яких більш вірогідно можуть бути прийнятними. Таким чином, можна уникнути фінансових витрат та зекономити час, що витрачається на роботу з пропозиціями тих учасників тендеру, які не задовольняють основні кваліфікаційні вимоги або ж не мають достатніх фінансових ресурсів для реалізації проекту. Попередній відбір стимулює для участі в конкурсі найбільш кваліфікованих учасників, які готові конкурувати за проект з більш вузьким колом професійних суперників.

Критерії для проходження попереднього відбору стосуються, в першу чергу, фінансового стану компанії, що необхідно для підтвердження здатності нести відповідні фінансові зобов'язання, а також досвіду залучення фінансування і конкретного досвіду реалізації аналогічних проектів з використанням механізму ППП.

### ***Критерії для попереднього відбору***

У відповідності до загальної практики проведення попереднього відбору в рамках тендерного процесу всі компанії-учасники повинні продемонструвати, що вони володіють:

- професійною та технічною кваліфікацією;
- фінансовими та людськими ресурсами;
- обладнанням/устаткуванням;
- системою управління;
- досвідом, необхідним для виконання проекту, наприклад, якісними показниками по виконаних у відповідному секторі проектах).

Крім того, учасники конкурсу повинні надати підтвердження того, що вони відповідають будь-яким іншим кваліфікаційним критеріям, які, зазвичай, діють в рамках законодавства про закупівлі в країні, де передбачається реалізувати проект ППП. Наприклад, підтвердження їх правомочності вступати в договірні відносини по проекту; того, що вони не є банкрутами, неплатоспроможними, що їхня господарська діяльність не призупинялась у результаті судових розглядів та рішень; відсутності заборгованості по податковим та іншим обов'язковим платежам в державі; їх управлінський персонал не притягався до кримінальної відповідальності через пов'язану господарську діяльність чи подання неправдивої інформації щодо своєї кваліфікації та досвіду тощо.

Безперечно, кваліфікаційні вимоги повинні в рівній мірі застосовуватись до всіх учасників конкурсу.

Державний партнер не повинен вводити будь-які критерії, вимоги чи процедури стосовно кваліфікації учасників конкурсу, які не були сформульовані у документації по попередньому відбору.

Законодавство деяких країн містить преференційні положення по відношенню до національних підприємств або ж надає спеціальний порядок для учасників, які зобов'язуються використовувати національні товари та наймати місцеву робочу силу. В окремих випадках даний преференційний або спеціальний порядок відображається у кваліфікаційних вимогах (наприклад, мінімальний відсоток участі національного партнера у консорціумі), або ж в умові щодо участі у процесі відбору (наприклад, призначення місцевого партнера лідером консорціуму-учасника тендеру).



Внутрішні преференції порушують цілу низку питань. По-перше, їх застосування не допускається правилами окремих міжнародних фінансових організацій. Більше того, з точки зору державного партнера у країні, в якій реалізується проект ППП, важливо зважити всі переваги та недоліки обмеження державного партнера у виборі найкращого варіанту задоволення національних потреб у покращенні інфраструктури.

Після закінчення попереднього процесу відбору формується “короткий список” компаній-учасників, яким спрямовуватиметься запит про надання тендерних пропозицій.

### Розгляд тендерних пропозицій

На даному етапі державний партнер надає компаніям-учасникам конкурсного відбору тендерну документацію (включно проектну документацію і технічні специфікації), а також доступ до іншої необхідної інформації. Варто зазначити, що чим більше уваги, часу та ресурсів приділено підготовці проекту, тим якісніша інформація надається учасникам тендеру, а це, в свою чергу, стимулює конкуренцію і сприяє отриманню більш якісних та інноваційних тендерних пропозицій.

Компанії-учасники розробляють технічне рішення по проекту та складають фінансову пропозицію в рамках своєї тендерної пропозиції.

На даному етапі відбору важливо звернути увагу на доцільність заохочення компаній-учасників надавати свої письмові коментарі та пов'язані питання стосовно майбутнього проекту. Доцільними також є організація конференції з учасниками тендеру, застосування різних методів обміну питаннями і відповідями (наприклад, засобами Інтернету), обговорення серед консультантів.

Зазвичай, для оцінки тендерних пропозицій використовуються наступні групи критеріїв:

- **технічні критерії**, наприклад, порівняння пропонованих проектно-конструкторських рішень, технологій, інноваційних рішень, темпів будівництва, реалістичності запропонованих планів, вартості всього циклу проекту;
- **комерційні критерії**, наприклад, пропоновані поправки до контрактів пов'язаних з виконанням проекту, залучення субпідрядників;
- **фінансові критерії**, наприклад, вартість тендерної пропозиції, обсяг державної підтримки, надійність запропонованих джерел фінансування, готовність кредиторів надати фінансування для реалізації проекту, а також стабільність/стійкість фінансової моделі.

При цьому кожній з груп критеріїв надається певний обсяг балів оцінки для того, щоб учасники тендеру чітко розуміли пріоритети, які ставить перед собою державний партнер в процесі конкурсного відбору. Визначення кри-

теріїв, яке дозволить об'єктивно оцінити тендерні пропозиції, може виявитись досить складним завданням. Наприклад, запропоновані учасниками технічні рішення можуть суттєво відрізнитись, як і комерційні умови, які пропонуються учасниками тендеру (наприклад, стосовно розподілу ризиків).

З іншого боку, застосування інноваційних підходів є однією з переваг проектів ППП і для того, щоб реалізувати цю перевагу, державний партнер може допускати подання альтернативних пропозицій.

Альтернативні пропозиції подаються в якості доповнення до основних тендерних пропозицій. Вони виходять за межі вимог, сформульованих в тендерній документації, і передбачають технічні інновації чи будь-які інші зміни в підході до реалізації проекту (наскільки це допускається державним партнером). Ці зміни спрямовані на те, щоб скоротити витрати або підвищити ефективність, наприклад, через використання альтернативної технології або тарифної структури, які на думку учасника тендеру найкраще відповідають вимогам і потребам державного партнера.

### Метод “BAFO”

*Партнер державного сектору може включати до тендеру додаткові етапи, наприклад, скоротивши кількість учасників до двох, потім попросити їх опрацювати/покривити свої пропозиції і подати свої кращі і остаточні пропозиції (метод BAFO – Best and Final Offer) з яких буде відібрана краща тендерна пропозиція.*

Даний процес дозволяє підсилити конкуренцію для мотивації учасників тендеру, і, в такий спосіб, отримати тверді фінансові гарантії.

### Єдина пропозиція

Можлива досить суперечлива ситуація, коли держава отримує тільки одну пропозицію, яка відповідає вимогам, що може означати наступне:

- єдиний учасник тендеру усвідомлює, що від займає домінуюче положення, і, відповідно, може подати пропозицію із завищеною вартістю та невідповідним для держави розподілом ризиків;
- потенційна можливість політичного/адміністративного тиску прийняти єдину пропозицію, навіть якщо вона не відповідає заявленим вимогам (оскільки в іншому випадку потрібно буде розпочинати процес відбору спочатку);
- можливість для єдиного учасника тендеру подати пропозицію з цілим рядом умов, по яких необхідно продовжити переговори. У такому випадку відсутність іншого учасника та, відповідно, конкуренції, призведе до послаблення переговорної позиції держави.

Отримання єдиної пропозиції може бути результатом недостатнього опрацювання підготовчого етапу, зокрема в частині маркетингу проекту;

це також може пояснюватись недостатнім інтересом інвесторів в даному секторі, або в окремій країні (даний фактор повинен бути виявлений та проаналізований на етапі підготовки).

Загалом, отримання єдиної пропозиції в рамках конкурсного відбору розцінюється як невдало підготовлений і проведений процес, і тендер повинен бути розпочатий спочатку або скасований.

У той же час, за певних умов держава може дійти висновку, що єдина отримана пропозиція є задовільною і відповідає заявленим вимогам. Рішення щодо тендерів, в яких отримана єдина пропозиція, повинні прийматись окремо для кожного конкретного випадку.

### **Фінансове закриття**

Як зазначалося вище, до тендерного процесу можуть залучатися кредитні установи на етапі отримання тендерних пропозицій або після їх отримання. Незалежно від того, на якому етапі були залучені кредитні установи, вони не будуть у повній мірі пов'язувати себе зобов'язаннями стосовно фінансування проекту до тих пір, поки не відбудеться фінансове закриття угоди. Фінансове закриття є передумовою набуття чинності концесійної угоди та інших ключових контрактів.

До фінансового закриття кредиторам необхідно отримати підтвердження того, що розподіл ризиків у проекті забезпечує достатню фінансову надійність, тобто у відповідності до конкретної ситуації виконуються вимоги кредитної установи до проекту. Після цього кредитна установа встановлює перелік попередніх умов, які необхідно виконати до того, як будуть остаточно затверджені умови надання кредитних ресурсів. Такі попередні умови повинні бути виконані або скасовані перш ніж проводиться фінансове закриття.

*Попередні умови можуть, зокрема, передбачати:*

- виконання всіх комерційних та юридичних вимог, наприклад, наявність всіх необхідних дозволів та узгоджень (дозволи на проведення валютних операцій), гарантій, а також звітів з результатами проведених експертних оцінок та аналізу по проекту від технічних та юридичних консультантів, відповідність встановлених вимог до фінансових показників, включно коефіцієнт відношення запозичених коштів до власних, коефіцієнт покриття, відсутність перевищень витрат коштів, наявність достатнього обсягу власного капіталу і підтвердження того, що отриманих кредитних ресурсів достатньо для завершення проекту;
- наявність повного пакету забезпечення угоди. Цей пакет повинен містити підтвердження права власності на активи, реєстрацію прав застави, права користування банківськими рахунками та юридичний експертний висновок стосовно умов застави.

## Етап 4 – ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС ТА УКЛАДАННЯ ДОГОВОРУ

Після вибору приватного оператора обидві сторони розпочинають переговори. Переговорний процес з укладання договору концесії (або іншої форми ППП) є одним із найважливіших етапів у формуванні ефективного партнерства.

Загальні рекомендації щодо підготовки до проведення переговорів стосуються:

- Підтвердження цілей, які ставить перед собою партнер, який представляє державний сектор, у процесі укладання концесійного договору. Це стосується, перш за все: а) положень угоди про якість послуг, ефективність роботи підприємства, а також ті положення, які не можуть бути змінені після укладання угоди; б) розподілу ризиків між місцевим органом влади та приватним партнером; в) захисту інтересів населення.
- Утворення групи, яка вестиме переговори та узгодження процедури їх проведення. Важливим є призначення/уповноваження посадової особи, яка проводитиме переговори. Необхідно, щоб був саме один керівник переговорної групи, таким чином інша сторона не може “розділяти і володарювати”, а дана уповноважена особа відповідає за підготовку та проведення переговорів, а також його результати. Члени переговорної команди відіграють важливу дорадчу роль у підготовці і проведенні переговорів, добре володіючи окремими питаннями, що стосуються об’єкту, який передається в концесію.

Переговорна команда повинна визначити стратегічні цілі, які вона переслідує в процесі проведення переговорів, та відповідні тактичні дії.

Загалом, саме добре підготовлена переговорна команда забезпечує успіх у переговорах. Члени переговорної команди повинні бути добре обізнані з приватною компанією, з якою проводяться переговори. Інформацію про це можна отримати не тільки з пропозиції компанії-претендента, але й з інших доступних інформаційних джерел. Всі тактичні дії переговорної команди повинні бути попередньо чітко узгоджені для того, щоб запобігти будь-яким непередбаченим або суперечливим ситуаціям під час переговорів.

*Цілі, яких необхідно досягти в переговорному процесі, можуть бути наступними:*

- остаточне визначення/уточнення обов’язків місцевого органу влади та приватного партнера;
- визначення відповідальності сторін;
- встановлення чітких стандартів послуг, що надаються, та/або терміни виконання передбачених робіт;

- забезпечення безпеки, відповідності до існуючих вимог з виконання робіт;
- врівноваження розподілу ризиків та позитивних ефектів між органом місцевої влади та приватним партнером (заощадження від прибутків, прибутки на інвестований капітал, збільшення обсягів послуг);
- заходи щодо усунення негативних наслідків порушення однією із сторін своїх зобов'язань в разі закриття, банкрутства приватного партнера, порушення ним умов договору чи припинення дії договору;
- визначення механізмів моніторингу виконання робіт, якості послуг і т. ін.;
- чітке обумовлення механізмів врегулювання суперечок.

## Етап 5 – ВИКОНАННЯ ТА МОНІТОРИНГ КОНТРАКТУ

Після укладання контракту розпочинається процес його виконання.

У рамках реалізації проекту ППП та з розширенням діяльності приватного сектору децю змінюються ролі сторін. Найбільш важливим тут є трансформація ролі публічного партнера від оператора до ролі регулятора та адміністратора, а це потребує як розвитку ефективної регуляторної системи, так і практики моніторингу.

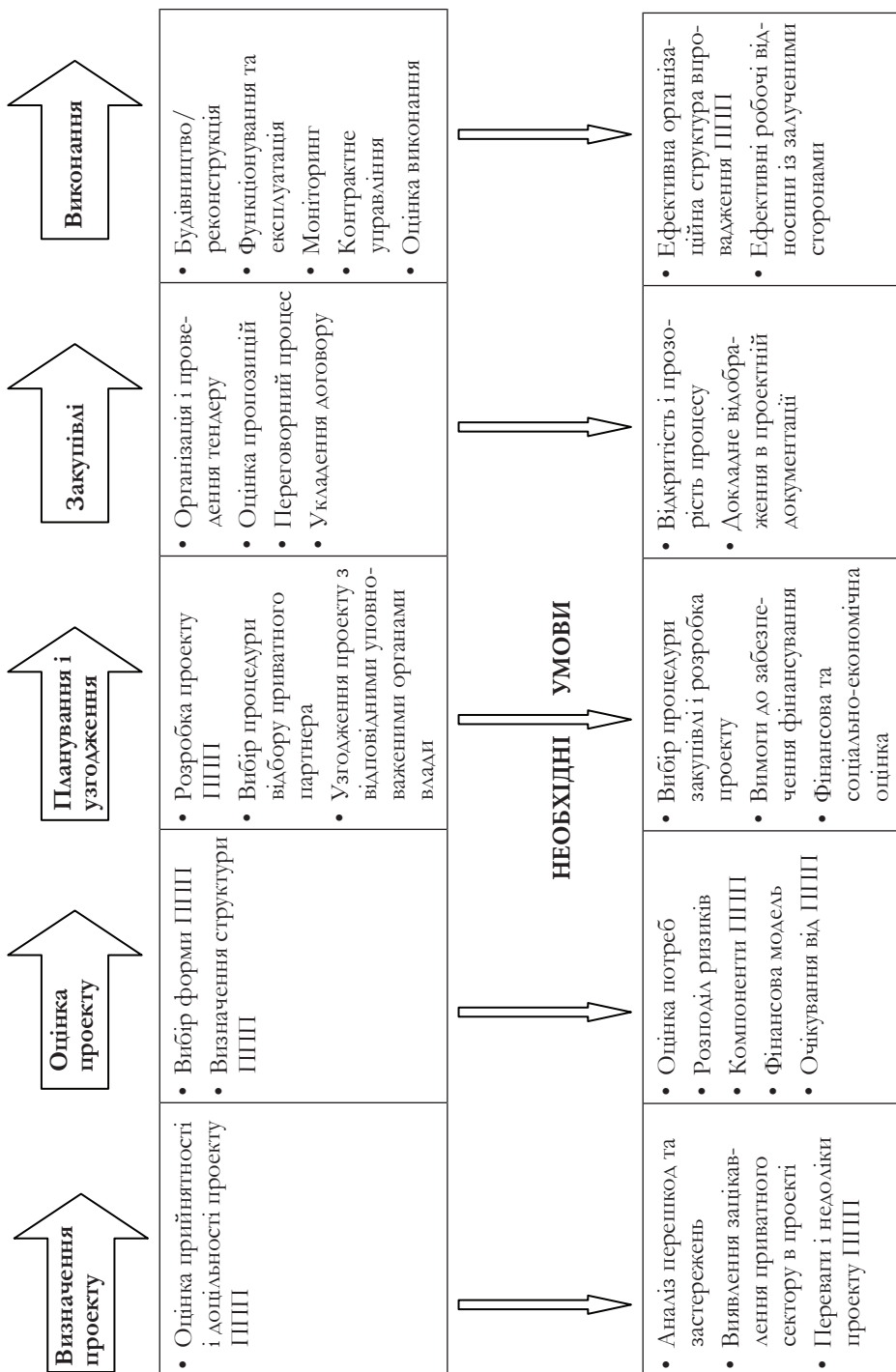
Запровадження дієвого моніторингу та управління ризиками у відповідній угоді ППП – це ключовий фактор стосовно надання послуг та забезпечення економічної ефективності проекту.

*Моніторинг виконання проекту передбачає виконання низки важливих завдань, зокрема:*

- вивчення та аналіз показників діяльності приватного оператора;
- вивчення діючих процедур контролю та забезпечення якості;
- проведення незалежного моніторингу публічним партнером з метою перевірки достовірності даних по моніторингу, виконаному приватним оператором.

Варто звернути увагу на те, що в кожній країні діє свій унікальний підхід до проведення конкурсів і оцінки пропозицій по проектам публічно-приватного партнерства. Але спільним для всіх проектів ППП є зобов'язання дотримуватись принципів відкритої конкуренції, що повинно бути забезпечено на всіх етапах проведення конкурсного відбору приватного партнера і покладено в основу успішної реалізації проекту в рамках ППП.

**ПРОЄКТНИЙ ЦИКЛ ПУБЛІЧНО – ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**



## Список використаної літератури

1. Guidelines for successful public-private partnerships. European Commission Directorate General regional Policy. March 2003.
2. Municipal and Environmental Infrastructure Operations Policy. Document of the European Bank for Reconstruction and Development, as approved by the Board of Directors on 19 October 2004.
3. Guidelines on Private Public Partnerships for Infrastructure Development UNECE, ECE/2000/8.
4. The private management of cultural property Report Committee on Culture, Science and Education Rapporteur: Baroness Hooper, United Kingdom, European Democrat Group. Council of Europe, Parliamentary Assembly 24 October 2005.
5. Taylor, R. J. 2003. "Contracting for Health Services." In Private Participation in Health Services Handbook, eds. A. Harding and A. Preker, 195–204. Washington, DC: World Bank.
6. PricewaterhouseCoopers. 2005. "Delivering the PPP Promise: A Review of PPP Issues and Activity." Public Sector Research Centre. Promoting the Use of Performance-Based Contracts between Water Utilities and Municipalities in EECCA. OECD 2008.
7. Guidelines for Performance-Based Contracts between Water Utilities and Municipalities in EECCA, OECD, 2006.
8. Ukraine: Addressing Challenges in Provision of Heat, Water and Sanitation. World Bank Regulation of Ukrainian district heating sector, Dr. Valdas Lukosevicius. USAID, 2007.
9. Ukraine multi-donor municipal heating and CHP modernization strategic assessment report, USAID 2007.
10. Overview of the heating sector of Ukraine. Anna Tsarenko, CASE Ukraine, 2007.
11. Law in Transition. European Bank for Reconstruction and Development, Spring 2001.
12. Public Private Partnership. A Guide for Local Government. British Columbia, Ministry of Municipal Affairs, May 1999.
13. Государственно – частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти. Джеффри Делмон, 2010. The World Bank, PPIAF.
14. Финансирование создания и модернизации инфраструктурных объектов транспорта и коммунального хозяйства (Французский опыт). Под ред. Жан-Ива Перро и Г. Шателю. Издательство Французского Национального Института Мостов и Дорог, 2002.



15. Олійник В. Людина, яка “спорудила собі віковичний пам’ятник”. Але була благополучна забута киянами. Дзеркало тижня, № 20 (548), 2005.
16. Димченко О. В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління: монографія / О. В. Димченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 356 с. ISBN 978-966-695-151-2.

### **Інтернет-посилання:**

1. Європейська Комісія, <http://ec.europa.eu>
2. Європейський Експертний центр з ППП (European PPP Expertise Centre, EPEC), <http://www.eib.org/epec>
3. Світовий банк, <http://www.worldbank.org>
4. Європейський банк реконструкції та розвитку, <http://www.ebrd.com>
5. Консалтингове агентство з публічно приватного партнерства в інфраструктурі (The Public – Private Infrastructure Facility, PPIAF), <http://www.ppiaf.org>
6. Організація з економічного співробітництва та розвитку, <http://www.oecd.org>
7. <http://iskra.kiev.ua/iskra.html?act=article&id=4160>: Оренда та концесія підприємств житлово-комунального господарства України: аналіз перших здобутків та прорахунків в регіонах. С. Власенко, 28.07.2008.

# **ДОДАТОК 1. Перелік законодавчих та нормативно-правових актів України, які регулюють питання ППП**

1. Господарський кодекс України.
2. Цивільний кодекс України.
3. Закон України “Про концесії” від 16 липня 1999 р. №997-XIV.
4. Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гарантування прав концесіонерів” від 23 грудня 2010 р. № 2880-VI .
5. Закон України “Про внесення змін та доповнень до деяких законів України з метою стимулювання концесійної діяльності” від 3 лютого 2004 р. №1414-IV.
6. Закон України “Про режим іноземного інвестування” від 19 березня 1996 р. № 93 /97-ВР.
7. Закон України “Про оренду державного та комунального майна” від 10 квітня 1992 р. №2296-XII.
8. Закон України “Про місцеве самоврядування” від 21 травня 1997 р. №280-97- ВР.
9. Закон України “Про Національну комісію регулювання ринку комунальних послуг України” від 9 липня 2010 р. № 2479 –VI.
10. Закон України “Про житлово-комунальні послуги” від 24 червня 2004 року №1875-IV.
11. Закон України “Про теплопостачання” від 2 червня 2005 р. № 2633-IV.
12. Закон України “Про питну воду та питне водопостачання” від 10 січня 2002 р. № 2918-III.
13. Закон України “Про управління об’єктами державної власності” від 21 вересня 2006 р. № 185-V.
14. Закон України “Про передачу об’єктів права державної та комунальної власності” від 3 березня 1998 р. №147/98-ВР.
15. Закон України “Про особливості передачі в оренду чи концесію об’єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності” від 21.10.2010 р. № 2624-VI.
16. Закон України “Про державно-приватне партнерство” від 1 липня 2010 р. № 2404-VI.

17. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 643 “Про затвердження Типового концесійного договору”.
18. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 642 “Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об’єкти права державної і комунальної власності”.
19. Постанова Кабінету Міністрів України від 13 липня 2000 р. № 1114 “Про затвердження Порядку визначення об’єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватися пільги щодо концесійних платежів, дотацій, компенсацій, та умов їх надання”.
20. Постанова Кабінету Міністрів України від 9 лютого 2011 р. № 81 “Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства”.

# ДОДАТОК 2. Зразок рішення міської ради про утворення конкурсної комісії для проведення концесійного конкурсу на визначення концесіонера та Положення про конкурсну комісію

УКРАЇНА

\_\_\_\_\_ МІСЬКА РАДА

Рішення № \_\_\_\_\_  
від \_\_\_\_\_ 2011 р.

Про утворення конкурсної комісії для проведення концесійного конкурсу на визначення концесіонера \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Розглянувши інформацію щодо результатів техніко-економічного обґрунтування \_\_\_\_\_ з метою підготовки проекту можливої передачі у концесію, на виконання Ухвали сесії міської ради № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2010 року, та у відповідності до закону України “Про концесії”:

1. Утворити конкурсну комісію у складі:

\_\_\_\_\_, перший заступник міського голови, голова комісії

\_\_\_\_\_, відповідальний секретар комісії

Члени комісії:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2. Комісії:

- визначити відповідно до законодавства України строки проведення концесійного конкурсу;
- розробити умови конкурсу, конкурсну документацію та проект інформаційного оголошення про проведення конкурсу і подати їх концесіодавцю на затвердження.

Термін: до \_\_\_\_\_.

Відповідальний: голова комісії.

- провести концесійний конкурс у відповідності до вимог законодавства України.

3. Затвердити Положення про конкурсну комісію.

Термін: до \_\_\_\_\_.

Відповідальний: голова комісії.

---

(підпис)

## Положення про конкурсну комісію

### 1. Загальні положення

1.1. Це Положення визначає порядок створення, загальні організаційні та процедурні засади діяльності конкурсної комісії \_\_\_\_\_ міської ради, а також права та обов'язки її членів.

1.2. Конкурсна комісія створюється розпорядженням голови \_\_\_\_\_ міської ради і скликається для організації та проведення концесійного конкурсу на визначення концесіонера \_\_\_\_\_.

1.3. У своїй роботі конкурсна комісія керується Законом України “Про концесії” (997-ХІV), постановою Кабінету Міністрів України від 12/04/2000 р. № 642 “Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію”, іншими відповідними нормативно-правовими актами України.

1.4. Після затвердження результатів концесійного конкурсу або якщо концесійний конкурс не відбувся, діяльність комісії зупиняється на підставі рішення концесіодавця.

### 2. Функції конкурсної комісії

2.1. Конкурсна комісія забезпечує організацію та проведення концесійного конкурсу для визначення юридичної особи, яка забезпечить найкращі умови здійснення концесійної діяльності. У процесі роботи конкурсна комісія забезпечує реалізацію таких функцій:

- визначає відповідно до законодавства строки проведення конкурсу;
- розробляє умови конкурсу, конкурсну документацію та проект інформаційного оголошення про проведення конкурсу і подає їх концесіодавцю на затвердження;
- реєструє заявки на участь у конкурсі;
- забезпечує претендентів необхідною інформацією (документами) для підготовки пропозицій для участі у концесійному конкурсі та надає претендентам роз'яснення щодо конкурсної документації;
- розглядає пропозиції претендентів концесійного конкурсу, визначає їх відповідність умовам конкурсу;
- готує висновки щодо визначення найкращих умов здійснення концесії, запропонованих учасниками конкурсу;
- готує висновки про визначення переможця концесійного конкурсу;

- за дорученням концесісдавця повідомляє переможця про результати конкурсу.

### 3. Права та обов'язки конкурсної комісії

#### 3.1. Конкурсна комісія має право:

- виступати організатором проведення концесійного конкурсу на визначення концесіонера \_\_\_\_\_;
- у відповідності до постанови Кабінету Міністрів України від 12/04/2000 р. № 642 “Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію” встановлювати вимоги щодо подання учасниками конкурсу додаткової документації, зокрема гарантій про забезпечення конкурсної пропозиції, довідки про фінансовий стан учасника конкурсу тощо;
- за рішенням концесісдавця встановлювати критерії визначення переможця концесійного конкурсу, як додаткові до тих, що визначені у постанові Кабінету Міністрів України від 12/04/2000 р. № 642 “Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію”;
- за наявності підстав відмовляти заявникам в участі у концесійному конкурсі;
- у разі потреби отримання додаткової інформації заслуховувати на своїх засіданнях пояснення учасників концесійного конкурсу;
- у разі потреби залучати до роботи в конкурсній комісії, без права голосу, інших представників \_\_\_\_\_, міської ради, а також фахівців та експертів.

#### 3.2. Конкурсна комісія зобов'язана:

- організувати проведення процедури концесійного конкурсу у відповідності до чинного законодавства;
- забезпечувати рівні умови для всіх учасників конкурсу;
- забезпечувати конфіденційність інформації;
- своєчасно надавати письмові роз'яснення та додаткову інформацію, у разі звернення претендентів, в рамках, обумовлених постановою Кабінету Міністрів України від 12/04/2000 р. № 642 “Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію”;



- за результатами концесійного конкурсу скласти відповідний протокол та надіслати його концесіодавцю для прийняття рішення про переможця концесійного конкурсу.

3.3. Конкурсна комісія у разі визначення євро в гривнях керується курсом, установленим Національним банком України на дату публікації оголошення.

3.4. Рішення конкурсної комісії приймається більшістю голосів присутніх на засіданні членів комісії. У разі рівного розподілу голосів голова конкурсної комісії має вирішальний голос.

3.5. Протокол, укладений за результатами концесійного конкурсу, підписується всіма членами конкурсної комісії. Комісія не пізніше ніж через три дні після підписання надсилає протокол концесіодавцю для прийняття рішення про переможця концесійного конкурсу. Протоколи засідань конкурсної комісії зберігаються протягом трьох років.

3.6. Засідання комісії є правомочним за умови участі в ньому не менше 2/3 всіх членів конкурсної комісії.

3.7. Засідання комісії є закритими.

#### **4. Склад та повноваження членів конкурсної комісії**

4.1. Конкурсну комісію очолює перший заступник голови \_\_\_\_\_ міської ради. До складу конкурсної комісії можуть входити представники \_\_\_\_\_ міської ради, науковці, та експерти.

4.2. Кількість членів конкурсної комісії не повинна бути менше п'яти осіб.

4.3. Голова конкурсної комісії:

- планує проведення конкурсу та веде засідання;
- пропонує порядок денний засідань конкурсної комісії.

4.4. Секретар конкурсної комісії несе відповідальність за:

- надання роз'яснень учасникам конкурсу щодо умов проведення концесійного конкурсу, подання конкурсної документації, тощо;
- ведення окремого журналу реєстрації заявок на участь у конкурсі;
- ведення реєстру уповноважених представників учасників концесійного конкурсу, які зареєструвались для участі в конкурсі;
- оперативне інформування членів конкурсної комісії стосовно організаційних питань її діяльності, за дорученням Голови конкурсної комісії – виконання інших організаційних робіт;
- ведення та оформлення протоколів засідань конкурсної комісії;

- забезпечення своєчасного інформування учасників конкурсу про перенесення місця, дня, часу та про зміну умов проведення конкурсу, а також своєчасного повідомлення учасникам про визначення переможця конкурсу;
- складення звіту за результатами роботи конкурсної комісії;
- зберігання протоколів, звітів, заявок на участь у конкурсі з доданими документами.

4.5. Члени конкурсної комісії на своїх засіданнях беруть участь в обговоренні, прийнятті рішення щодо оцінки та зіставлення пропозицій учасників конкурсу у відповідності до критеріїв визначення переможця концесійного конкурсу, а також визначенні переможця конкурсу.

4.6. Члени конкурсної комісії мають право брати участь у засіданні конкурсної комісії та прийнятті нею рішень, ознайомлюватися з усіма матеріалами щодо оцінки та зіставлення пропозицій учасників конкурсу, виносити питання на розгляд конкурсної комісії, а також мають право на занесення своєї окремої думки до протоколів засідань конкурсної комісії.

4.7. Члени конкурсної комісії зобов'язані дотримуватись норм чинного законодавства у сфері концесійної діяльності, а також цього Положення, об'єктивно та неупереджено розглядати пропозиції учасників концесійного конкурсу, забезпечувати конфіденційність інформації, що стосується предмета діяльності конкурсної комісії.

4.8. З метою збереження конфіденційності інформації, що стосується предмета діяльності конкурсної комісії, документація, надіслана учасниками концесійного конкурсу, їм не повертається і зберігається протягом 3 років.

# **ДОДАТОК 3. Зразок Положення про передачу об'єкта комунальної власності в концесію**

## **1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ**

1.1. Це Положення визначає загальні організаційні та процедурні засади передачі об'єктів комунальної власності м. \_\_\_\_\_ в концесію з метою залучення інвестицій у визначені об'єкти, їх модернізацію та реконструкцію, а також підвищення якості відповідних послуг, які надаються населенню.

1.2. Передача об'єктів у концесію здійснюється у відповідності до підпункту 30 пункту 1 статті 26 та частини 5 статті 60 Закону України “Про місцеве самоврядування в Україні”, статей 1, 3, частин 2, 6 статті 6 Закону України “Про концесії”, а також у відповідності до інших нормативно-правових актів України, а саме:

- Постанови Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 642 “Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладання концесійних договорів на об'єкти права державної та комунальної власності, які надаються у концесію”,
- Постанови Кабінету Міністрів України від 13 липня 2000 р. № 1114 “Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії, концесіонерам яких можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації, компенсації, та умов їх надання”,
- Постанови Кабінету Міністрів України від 12.04.2000 року № 639 “Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів”,
- Постанови Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 643 “Про затвердження Типового концесійного договору”.

1.3. Терміни та поняття, що використовуються в цьому Положенні, вживаються в значенні, наведеному в статті 1 Закону України “Про концесії”.

1.4. Організація передачі об'єкта в концесію здійснюється концесієдавцем.

## **2. ПЕРЕДАЧА ОБ'ЄКТА КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В КОНЦЕСІЮ**

### **2.1. Порядок прийняття рішення про надання концесії**

2.1.1. Перелік об'єктів права комунальної власності, які можуть надаватися в концесію, затверджується на пленарному засіданні міської ради.

2.1.2. Рішення про надання концесії на об'єкт права комунальної власності за результатами концесійного конкурсу приймає уповноважений орган місцевого самоврядування.

2.1.3. У разі, коли після оголошення концесійного конкурсу на участь у зазначеному конкурсі подав заявку лише один претендент, концесійний договір укладається уповноваженим органом з претендентом шляхом погодження з ним істотних умов договору.

## **2.2. Порядок підготовки до проведення концесійного конкурсу**

Концесіодавець:

1.1.1. Утворює конкурсну комісію з проведення концесійного конкурсу по передачі в концесію об'єкта концесії, затверджує її персональний склад та положення про конкурсну комісію.

1.1.2. Забезпечує розробку конкурсною комісією і затвердження в повному обсязі конкурсної документації з проведенням концесійного конкурсу, визначає терміни надання оголошення і проведення концесійного конкурсу. Конкурсна документація складається з:

- Інструкції для претендентів.
- Проекту концесійного договору.
- Інших документів (за рішенням концесіодавця), зокрема до конкурсної документації можуть бути включені інвентаризаційні відомості про комунальне підприємство.

1.1.3. Визначає розмір реєстраційного внеску для претендентів на участь у концесійному конкурсі.

1.1.4. Надає міській раді для узгодження всі прийняті згідно вищевказаних пунктів 2.1, 2.2, 2.3 рішення та документи.

1.1.5. Забезпечує підготовку об'єкта права комунальної власності, який надається в концесію, для чого об'єкт права комунальної власності проводить повну інвентаризацію всього майна і товарно-матеріальних цінностей. Інвентаризаційні відомості передаються концесіодавцю для включення відомостей про об'єкт концесії до конкурсної документації.

1.1.6. Розміщує оголошення концесійного конкурсу, отримує заявки на участь та розглядає заявки у відповідності до встановлених критеріїв.

## **2.3. Порядок проведення концесійного конкурсу**

Концесійний конкурс проводиться з метою визначення юридичної чи фізичної особи, яка забезпечить найкращі умови здійснення концесійної діяльності.

2.3.1. Заявки на участь у концесійному конкурсі та пропозиції подаються протягом 60 календарних днів з дня оголошення конкурсу і розглядаються протягом 45 календарних днів з останнього дня їх подачі.

2.3.2. Комісія реєструє заявку на участь у концесійному конкурсі та подає її на розгляд концесідавцю. Концесідавець приймає рішення про допущення (недопущення) претендентів до участі у концесійному конкурсі з обґрунтуванням причин відмови і протягом двох тижнів з дня реєстрації заявок повідомляє претендентів про допущення (недопущення) їх до участі у конкурсі.

Підставою для недопущення претендента до участі у концесійному конкурсі може бути неподання у заявці на участь у конкурсі необхідної інформації, подання її у неповному обсязі або подання неправдивої інформації.

2.3.3. Претендентам, які допущені до участі у концесійному конкурсі, одночасно надається інформація щодо способу, строків і місця одержання конкурсної документації та розміру реєстраційного внеску. Зазначені кошти використовуються на підготовку процедури концесійного конкурсу і поверненню не підлягають.

Конкурсна документація надається претенденту за наявності платіжних документів, що підтверджують сплату реєстраційного внеску.

Конкурс проводиться в один етап, за результатами якого комісія готує висновки концесідавцю для визначення переможця.

2.3.4. Переможцем концесійного конкурсу визнається претендент, який запропонував найкращі умови здійснення концесії, відповідно до умов концесійного конкурсу.

Основними критеріями визначення переможця концесійного конкурсу є:

- надійність концесіонера, серйозність його намірів і намірів його партнерів;
- найбільш вигідна та надійна схема фінансування проекту (на стадіях будівництва або реконструкції об'єкта концесії);
- найбільша частка власних коштів, що вкладаються претендентом у фінансування об'єкта концесії;
- розмір витрат з експлуатації об'єкта концесії, який забезпечує оптимальну прибутковість від експлуатації об'єкта концесії, його самокупність;
- найкоротші строки окупності об'єкта концесії, надходження прибутків;
- найкоротші строки будівництва або реконструкції об'єкта концесії;

- найкращі умови використання об'єкта концесії для надання послуг щодо задоволення громадських потреб;
- максимальне використання у концесійній діяльності працівників – громадян України, в тому числі і звільнених у зв'язку з ліквідацією державного або комунального підприємства, майно якого надано у концесію.

2.3.5. За результатами концесійного конкурсу комісія складає протокол, який підписується всіма членами комісії. Комісія, не пізніше ніж через три дні після підписання, надсилає протокол концесіодавцю для прийняття рішення про переможця концесійного конкурсу.

2.3.6. Концесіодавець під час розгляду результатів концесійного конкурсу може прийняти рішення про затвердження результатів концесійного конкурсу, переможця конкурсу та запрошення його на процедуру підписання концесійного договору або про відхилення результатів концесійного конкурсу.

## **2.4. Порядок укладення концесійного договору**

1.1.1. Інформація про результати конкурсу, підстави визначення переможця та відхилення пропозицій інших учасників розміщується на офіційному веб-сайті концесіодавця одразу після оголошення рішення про визначення переможця конкурсу та у десятиденний строк з цього дня – публікується в газеті “Урядовий кур'єр” чи “Голос України” або у друкованому засобі масової інформації відповідного органу місцевого самоврядування.

1.1.2. З переможцем конкурсу не пізніше трьох місяців з дня опублікування результатів конкурсу укладається договір концесії в порядку і на умовах, визначених цим Законом України “Про концесії”. За письмовим зверненням переможця конкурсу цей строк може бути продовжено.

## **2.5. Порядок передачі об'єкта концесії**

2.5.1. Передача об'єктів у концесію здійснюється шляхом укладення концесійного договору на термін, визначений у договорі, але не менше 10 років і не більше 50 років.

2.5.2. Передача об'єкта у концесію здійснюється у строки і на умовах, визначених у концесійному договорі, та оформляється актом приймання-передачі, який є обов'язковим додатком до концесійного договору.

2.5.3. Майно, отримане у концесію, включається до балансу концесіонера – юридичної особи із зазначенням, що це майно отримане у концесію.

2.5.4. Правовий режим майна, яке надається в концесію (або створюється) на виконання умов концесійного договору, визначається з урахуванням Закону України “Про концесії”.

2.5.5. Після закінчення строку, на який було укладено концесійний договір, у разі його розірвання, ліквідації концесіонера, в тому числі у зв’язку з визнанням його банкрутом, концесіонер зобов’язаний повернути концесіодавцю об’єкт концесії в належному технічному стані.



## ДОДАТОК 4. Порядок розрахунку і сплати концесійних платежів

Відповідно до умов концесійного договору за право на управління цілісним майновим комплексом незалежно від наслідків господарської діяльності концесіонером вносяться концесійні платежі. Методика розрахунку концесійних платежів встановлена Постановою Кабінету Міністрів України від 12.04.2000 року №639 “Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів”.

Розрахунок річного концесійного платежу здійснюється за формулою:

$$К_{пл} = 0,07 \times Вф \times \Phi_{гал} / \Phi_{нг}, де$$

К<sub>пл</sub> – річний концесійний платіж;

Вф – вартість основних фондів об’єкту концесії, визначена експертним шляхом, у гривнях;

Φ<sub>гал</sub> – середня фондovіддача у відповідній галузі;

Φ<sub>нг</sub> – середня фондovіддача по народному господарству.

Проте, розмір річного концесійного платежу не може перевищувати 10% вартості основних фондів об’єкта концесії, визначеної експертним шляхом.

У разі надання концесії на об’єкт незавершеного будівництва або на створення (будівництво) нового об’єкта, концесійні платежі вносяться з часу одержання концесіонером доходу від експлуатації об’єкта концесії, але не пізніше ніж через шість місяців після введення об’єкта в експлуатацію, визначеного умовами концесійного договору.

Концесійні платежі зараховуються відповідно до Державного бюджету України або місцевого бюджету.

# ДОДАТОК 5.

Затверджено Постановою  
Кабінету Міністрів України  
№ 81 від 9 лютого 2011 р.

## ЗВІТ

### про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства

за \_\_\_\_\_ (квартал, рік)

Договір \_\_\_\_\_  
(назва договору, обліковий номер)

між державним партнером \_\_\_\_\_  
(орган державної влади або орган місцевого самоврядування)

та приватним партнером \_\_\_\_\_  
(найменування юридичної особи, код згідно з ЄДРПОУ або прізвище, ім'я, по батькові для фізичної особи-підприємця, ідентифікаційний номер фізичної особи-підприємця, платника податків та інших обов'язкових платежів)

Поштовий індекс, місце проживання або місцезнаходження приватного партнера \_\_\_\_\_

Показник	За звітний період	Наростаючим підсумком з початку року	Наростаючим підсумком з початку виконання договору
Показники діяльності в цілому (за даними податкової звітності)			
1. Загальна вартість виробленої продукції, виконаних робіт чи наданих послуг з урахуванням податку на додану вартість, (тис. гривень), у тому числі:			
реалізовано на внутрішньому ринку			
реалізовано на зовнішньому ринку			
2. Загальна кількість виробленої продукції, тис. штук			
3. Загальна сума доходів, тис. гривень			
4. Загальна сума витрат, тис. гривень			
5. Перераховано податків до бюджетів усіх рівнів, тис. гривень			

6. Перераховано обов'язкових платежів до бюджетів усіх рівнів, тис. гривень			
7. Прибуток, тис. гривень			
8. Загальна сума наданих податкових пільг, тис. гривень			
Показники виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства			
9. Сума інвестицій, що передбачена договором, тис. гривень			
10. Сума внесених інвестицій, тис. гривень			
у тому числі іноземних			
11. Дохід, тис. гривень			
12. Витрати, тис. гривень			
13. Прибуток, тис. гривень			
14. Сума одержаних кредитів, тис. гривень			
у тому числі іноземних			
15. Сума платежів за кредитами, тис. гривень			
у тому числі іноземних			
16. Державна підтримка, усього, тис. гривень, у тому числі:			
надання державних гарантій, гарантій Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування щодо виконання боргових зобов'язань за запозиченнями			
компенсація відсотків та/або тіла за кредитами			
сума коштів, одержаних від державного партнера			
сума коштів, одержаних як субсидії			
сума податкових та митних пільг			
17. Вартість виконаних робіт, тис. гривень			
18. Обсяг реалізованої інноваційної продукції з урахуванням податку на додану вартість, тис. гривень			
19. Отримано пільг, тис. гривень у тому числі:			
з податку на прибуток підприємств			
з податку на додану вартість			
з митних платежів			
Інші пільги			
20. Перераховано платежів до бюджетів та державних цільових фондів, усього, тис. гривень			
у тому числі:			
податок на додану вартість			
податок на доходи фізичних осіб			
плата за землю			
єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування			
платежі до Пенсійного Фонду України			

інші податки та збори			
21. Заборгованість, тис. гривень, у тому числі:			
з податків			
з обов'язкових платежів			
із заробітної плати			
з кредитів, усього			
з іноземних кредитів			
22. Кількість робочих місць, усього			
у тому числі створено нових			
23. Кількість залучених працівників, осіб			
у тому числі громадян України			
24. Використання під час виконання договору технологій, матеріалів, техніки та обладнання вітчизняного виробництва, відсотків			
25. Платежі приватного партнера на користь державного партнера за умовами договору (концесійні платежі, бонуси, премії, плата за надання державної гарантії за залученими кредитами тощо), усього, тис. гривень			

Залучення інноваційних технологій під час виконання договору

---

Впровадження енергозберігаючих технологій під час виконання договору

---

Вплив виконання договору на розвиток інфраструктури

---

Вплив виконання договору на навколишнє природне середовище

---

Державний партнер \_\_\_\_\_ Приватний партнер \_\_\_\_\_  
(посада керівника державного партнера) (посада керівника приватного партнера)

\_\_\_\_\_  
(підпис) (ініціали та прізвище) (підпис) (ініціали та прізвище)

\_\_\_\_\_ 20\_\_ р. \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

М.П.

М.П.

# ДОДАТОК 6.

## ДОГОВІР ПРО ЗАХИСТ ТА НЕРОЗГОЛОШЕННЯ КОНФІДЕНЦІЙНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

м. Київ, [\_\_\_\_\_] 20\_\_р.

\_\_\_\_\_, (**“Отримувач”**), в особі Генерального директора Товариства [\_\_\_\_\_] , який діє на підставі Статуту, з однієї сторони, та \_\_\_\_\_, (**“Сторона, що Розкриває Інформацію”**) в особі Генерального директора Товариства п. [\_\_\_\_\_] , який діє на підставі Статуту, з іншої сторони, які далі разом іменуються як **“Сторони”**, а кожний окремо як **“Сторона”**, уклали цей Договір про захист конфіденційної інформації (**“Договір”**) про наступне:

### 1. ВИЗНАЧЕННЯ ТА ТЛУМАЧЕННЯ

#### 1.1. Конфіденційна Інформація

1. вся та будь-яка інформація у будь-якій формі (в тому числі в усній, письмовій, електронній або візуальній формі), яка має відношення до Сторони, що Розкриває Інформацію, Товариства та Проекту, у тому числі, але не обмежуючись, інформація про об'єкти власності, активи, бізнес, торгові практики, плани, пропозиції та/або прогнози продаж Сторони, що Розкриває Інформацію, які розкриті або отримані від Сторони, що Розкриває Інформацію або від особи, яка діє від імені Сторони, що Розкриває Інформацію;
2. аналіз, узагальнення, дослідження або інші документи, створені Отримувачем або будь-яким з його представників, які включають в себе або іншим чином відображають, або створені на підставі будь-якої інформації, що наведена в підпункті (а) вище; та
3. існування та зміст цього Договору, дискусій, контактів (зв'язків) та переговорів між Стороною, що Розкриває Інформацію, та Отримувачем, та між відповідними представниками Сторін, які мають відношення Проекту [\_\_\_\_\_].

Наступна інформація не вважатиметься Конфіденційною Інформацією для цілей цього Договору:

- (і) була на законних підставах відома Отримувачу на момент її розкриття Стороною, що Розкриває Інформацію; або
- (іі) є загальновідомою та публічно доступною; або
- (ііі) розкриття якої Отримувачем дозволене на підставі письмового дозволу Сторони, що розкриває інформацію.

**1.2. Проект** – [вказати назву та надати опис Проекту]

**1.3. Отримувач** – Сторона цього Договору, якій була розкрита Конфіденційна Інформація Стороною, що Розкриває Інформацію.

**1.4. Товариство** – [вказати цільову компанію]

## **2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ**

2.1. Відповідно до цього Договору Сторони домовились зберігати конфіденційність стосовно Конфіденційної Інформації та визначили порядок дозволеного розкриття такої інформації.

## **3. ПРАВО ВЛАСНОСТІ**

3.1. Конфіденційна Інформація залишається у власності Сторони, що Розкриває Інформацію. Цей Договір або факт розкриття Конфіденційної Інформації за цим Договором не є передачею Отримувачу будь-яких прав, пов'язаних з Конфіденційною Інформацією, авторськими або іншими правами Сторони, що Розкриває Інформацію, на Конфіденційну Інформацію.

## **4. ОБМЕЖЕННЯ ЩОДО КОРИСТУВАННЯ ДОКУМЕНТАМИ**

4.1. Отримувач не може робити та зберігати копії документів та інформації, які зберігаються у паперовому вигляді та/або електронному вигляді та представляють собою Конфіденційну Інформацію, без погодження із Стороною, що Розкриває Інформацію.

## **5. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ СТОРІН**

5.1 Отримувач цим погоджується та зобов'язується:

- 5.1.1. не розкривати Конфіденційну Інформацію, отриману від Сторони, що Розкриває Інформацію письмово або усно, повністю чи частково будь-яким третім особам (за винятком консультантів такої сторони, які належним чином прийняли на себе зобов'язання про дотримання конфіденційності) та/або використовувати таку Конфіденційну Інформацію для власної користі протягом [\_\_\_\_\_] років з дати цього Договору, якщо інше прямо не передбачене цим Договором;

- 5.1.2. у відповідності з професійними стандартами приймати всі розумні заходи з метою захисту Конфіденційної інформації від незаконного розкриття третім особам, виявляти обачність у тій самій мірі, що й при захисті власної Конфіденційної інформації аналогічного характеру; та
- 5.1.3. інформувати своїх працівників, а також субпідрядників про зобов'язання Отримувача відносно дотримання конфіденційності відповідно до цього Договору.

## **6. ДОЗВОЛЕНЕ РОЗКРИТТЯ**

6.1. Сторони цим визнають та погоджуються, що розкриття Конфіденційної Інформації третім особам буде вважатись порушенням цього Договору та буде підставою для відповідальності, як визначено в Статті 7 цього Договору, крім розкриття в обсязі, що вимагається:

- (і) правом, що застосовується, включаючи розкриття Конфіденційної Інформації відповідним державним органам відповідно до п. 6.2 Договору.

6.2. Розкриття Конфіденційної Інформації відповідним державним органам на їх письмовий запит не вважатиметься недозволеним розкриттям та порушенням цього Договору, за умови, однак, що такі державні органи матимуть повноваження на здійснення таких запитів та на отримання інформації, що становить Конфіденційну Інформацію.

6.3. Отримувач, якщо йому не буде належним чином заборонено розкривати такі факти та обставини, має негайно письмово повідомити Сторону, що Розкрила Інформацію про розкриття Конфіденційної Інформації такої Сторони відповідно до Статті 6.2. цього Договору впродовж 5 (п'яти) робочих днів з дня отримання письмового запиту державного органу, але в будь-якому випадку повідомлення повинно бути зроблене раніше розкриття Конфіденційної інформації. Таке повідомлення повинно бути зроблено у відповідності до статті 9 цього Договору та повинно містити обсяг та опис розкритої Конфіденційної Інформації, а також підстави такого розкриття.

## **7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ**

7.1. Сторони нестимуть відповідальність за будь-яке порушення умов цього Договору.

7.2. Сторона, яка порушила умови цього Договору, зобов'язана відшкодувати іншій Стороні, яка не порушувала умов цього Договору, всі витрати, збитки та шкоду, що зазначені такою Стороною в результаті порушення умов цього Договору.



7.3. Для уникнення сумнівів, відшкодування Стороною, яка допустила порушення зобов'язання витрат, збитків та шкоди на користь Сторони, яка не порушувала зобов'язань, не буде підставою для звільнення такої Сторони від її обов'язків, передбачених цим Договором.

## **8. ПРАВО, ЩО ЗАСТОСОВУЄТЬСЯ. ЮРИСДИКЦІЯ**

8.1. Цей Договір буде регулюватися та тлумачитися відповідно до матеріального права України.

8.2. Будь-який спір, суперечка або вимога, що виникають або пов'язані з цим Договором, або порушення, розірвання або неспроможність виконання, що виникають з цього Договору, вирішуються шляхом переговорів. У разі, якщо сторони не змогли досягти домовленостей, спір буде розглядатися [компетентним державним судом/арбітражем].

## **9. ПОВІДОМЛЕННЯ**

9.1. Повідомлення будуть вважатися доставленими, якщо вручені особисто, уповноваженим представником Сторін.

9.2. Якщо повідомлення буде доставлено поза звичайним часом для ведення бізнесу (з 9 ранку до 6 вечора в робочий день) в часовому поясі на території Отримувача відповідно до попередніх положень цієї Статті, воно буде вважатися таким, що доставлене в наступний робочий час на території Отримувача.

## **10. РІЗНЕ**

10.1. Цей Договір буде обов'язковим та чинним виключно для Сторін та їх належних правонаступників. Жодна із Сторін не матиме права відступити свої права чи обов'язки за цим Договором без попередньої письмової згоди іншої Сторони.

10.2. Зміни та доповнення до цього Договору не будуть обов'язковими для Сторін, якщо вони не викладені у письмовій формі та не підписані всіма Сторонами.

10.3. Умови цього Договору можуть не підлягати виконанню тільки за письмовою згодою Сторони, що дозволяє таке невиконання. Незастосування положень про порушення будь-якого положення цього Договору не повинно застосовуватись чи тлумачитись як відмова від будь-яких інших положень цього Договору та продовження терміну для виконання будь-якого обов'язку не повинно тлумачитись як продовження терміну для виконання будь-яких інших обов'язків.

10.4. Цей Договір був складений [англійською] та [українською] мовами в [2 (двох)] примірниках, кожний з яких має однакову юридичну силу.

У випадку виникнення розбіжностей між [англійською] та [українською] версіями, [українська] версія має перевагу.

**ПІДПИСИ:**

Отримувач

Сторона, що Розкриває  
Інформацію

\_\_\_\_\_ [\_\_\_\_\_]

\_\_\_\_\_ [\_\_\_\_\_]

# ДОДАТОК 7.

## ЗАПИТ ДОКУМЕНТІВ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ

*Примітка. Звертаємо увагу на те, що цей перелік питань є орієнтовним та повинен коригуватися у залежності від специфіки та інших індивідуальних обставин ППП проекту*

Цей запит містить перелік основних документів та питань, які необхідні для проведення повної юридичної діагностики Товариства з обмеженою відповідальністю “[\_\_\_\_\_]” (далі – “Товариство”).

### 1. КОРПОРАТИВНІ ПИТАННЯ

- 1.1 Свідоцтво про державну реєстрацію юридичної особи.
- 1.2 Довідка про взяття на облік платника податків, Довідка про взяття на облік платника ПДВ.
- 1.3 Повідомлення про взяття на облік платника внесків до Пенсійного фонду України.
- 1.4 Довідка Державного комітету статистики.
- 1.5 Страхове свідоцтво про реєстрацію Товариства у Фонді соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.
- 1.6 Повідомлення про реєстрацію платника страхових внесків у Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.
- 1.7 Повідомлення про реєстрацію платника страхових внесків у Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.
- 1.8 Документи стосовно акредитації Товариства в митних органах України.
- 1.9 Документи, що підтверджують реєстрацію/акредитацію/взяття Товариства на облік іншими державними органами України.
- 1.10 Статут в останній (діючій) редакції (з усіма змінами та доповненнями що вносилися до нього).
- 1.11 Всі попередні редакції Статуту та змін до них.

- 1.12 Установчий договір в останній (діючий) редакції з усіма змінами та доповненнями, що вносилися до нього, а також всі попередні редакції (у разі наявності).
- 1.13 Внутрішні положення Товариства (наприклад, положення про Загальні Збори Учасників, про виконавчий орган, про ревізійну комісію, про преміювання тощо).
- 1.14 Всі рішення Загальних Зборів Учасників.
- 1.15 Повідомлення про скликання всіх Загальних Зборів Учасників.
- 1.16 Всі рішення Ревізійної Комісії за останні три роки.
- 1.17 Перелік членів ревізійної комісії (вказіть частку Товариства, якою володіє член ревізійної комісії, термін повноважень, умови компенсації тощо), документи (протоколи загальних зборів учасників) про призначення.
- 1.18 Всі рішення (накази) виконавчого органу (дирекції, директора) за останні три роки.
- 1.19 Перелік членів виконавчого органу (вказіть термін повноважень, умови компенсації тощо), документи (протоколи загальних зборів учасників) про призначення, трудові договори/контракти.
- 1.20 Документи, що підтверджують оплату формування статутного капіталу (довідки банків, платіжні доручення тощо).
- 1.21 Інформація стосовно зміни учасників Товариства, купівлі-продажу часток Товариства за останні три роки, виходу учасників з Товариства.
- 1.22 Договори купівлі-продажу часток в статутному капіталі Товариства та всі документи, що пов'язані з такими транзакціями (наприклад згода подружжя, відмова від переважних прав тощо), заяви про вихід з Товариства.
- 1.23 Інформація стосовно будь-яких наявних та можливих судових справ, претензій стосовно часток Товариства з зазначенням суті справ/претензій, вимог, стану розгляду справ/претензій, відповідачів, позивачів, запобіжних заходів, копій всіх судових документів (позовів, відзивів, доказів, пояснень, мирових угод, рішень тощо).
- 1.24 Інформація стосовно викупів власних часток в статутному капіталі Товариством, за які кошти проводилися такі викупи.
- 1.25 Інформація та документи стосовно виплати/не виплати дивідендів Товариством за весь період діяльності Товариства.
- 1.26 Інформація про випуск облігацій Товариства (реєстрація випуску в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку та публікації в пресі).

- 1.27 Перелік діючих векселів, емітованих Товариством. Журнал векселів. Розшифровка відповідної строки балансу стосовно векселів.
- 1.28 Організаційна (корпоративна) схема та схема власності Товариства, включаючи всі дочірні підприємства, товариства, партнерства, спільні підприємства або інші товариства або групування за інтересами, в яких Товариству прямо або опосередковано належить будь-яка частка, або в якій будь-яка частка Товариства прямо або опосередковано належить іншому товариству, а також опис розміру та виду такої частки.
- 1.29 Корпоративна структура Товариства (перелік та назви філій, відокремлених підрозділів тощо).
- 1.30 Довідка з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій на підтвердження реєстрації кожного відокремленого підрозділу, положення про відокремлений підрозділ, довіреність, видана директору відокремленого підрозділу та інші документи.
- 1.31 Інформація про участь Товариства у інших товариствах (кількість акцій/розмір частки в товариствах), документи про передачу майна Товариства.
- 1.32 Суттєві операції або договори в межах групи (філій, дочірніх підприємств, товариств, в яких Товариство володіє акціями/частками інших пов'язаних осіб).
- 1.33 Підприємства, які перебувають під вирішальним впливом Товариства через участь посадових осіб Товариства в керівних органах, право володіння чи користування активами, право впливати на господарську діяльність таких підприємств тощо.
- 1.34 Перелік та копії всіх діючих довіреностей/доручень, виданих Товариством та Довідка, що Товариство не видавало інших діючих довіреностей, крім тих, копії яких були надані.

## 2. ЗЕМЛЯ ТА МАЙНО

- 2.1 Інформація (перелік) стосовно всіх земельних ділянок, якими Товариство володіє, користується, управляє, має намір придбати, набути в користування тощо (місце розташування, площа, призначення, правовстановлюючий документ, коротка історія набуття, об'єкти нерухомості або будівництва на земельних ділянках, власник, попередній власник, обтяження, заборони, особливі умови користування, строк користування, інформація про передачу в користування Товариством земельної ділянки іншим особам тощо), а також довідку про те, що Товариство не володіє, користується, управляє іншими земельними ділянками, крім тих, що зазначені в переліку.

- 2.2 Загальні плани (може бути схематичним, не точним) з відображенням всіх земельних ділянок, якими володіє, користується, управляє Товариство та сусідніх землекористувачів, об'єктів нерухомості, що розташовані на даних земельних ділянках.
- 2.3 Всі документи про право на землю (державні акти про право власності на землю, державні акти на право постійного користування або договори тимчасового користування земельними ділянками, в тому числі договори оренди землі) з усіма додатками, акти прийому-передачі, всі рішення державних органів стосовно передачі земельних ділянок у власність, користування (наприклад, стосовно відведення землі, вибору земельної ділянки, конкурсів тощо).
- 2.4 Виписка відносно земельних ділянок з Книги записів реєстрації державних актів на право власності на землю та право постійного користування землею, договорів оренди землі (ведеться місцевими органами Держкомзему).
- 2.5 Кадастровий(і) план(и)/Проект(и) відводу земельних ділянок.
- 2.6 Витяг(и) з земельного кадастру відносно всіх земельних ділянок.
- 2.7 Рішення місцевих органів (ради, адміністрації, держкомзему тощо) стосовно виділення земельних ділянок (погодження місця розташування, передачі у власність тощо), стосовно надання згоди на виготовлення проєктів відводу, інші рішення державних органів стосовно земельних ділянок, а також копії документів, що подавалися Товариством для отримання відповідних рішень.
- 2.8 Рішення місцевих органів (ради, адміністрації, держкомзему тощо) стосовно зміни цільового призначення земельних ділянок, а також копії документів, що подавалися Товариством для отримання відповідних рішень.
- 2.9 Інформація про наявність на земельних ділянках та на прилеглих територіях червоних ліній, трубопроводів, доріг, проїздів, ліній електромереж, водоймищ, санітарних зон, джерел забруднення середовища, відносно яких встановлені або можуть бути встановлені захисні зони, тощо.
- 2.10 Акти встановлення меж земельних ділянок в натурі.
- 2.11 Лист від місцевої Ради стосовно того, в чиїх (яких територіальних громад та Рад) територіальних межах знаходяться земельні ділянки.
- 2.12 Акти оцінок земельних ділянок.
- 2.13 Технічні паспорти земельних ділянок.

- 2.14 Документи, що підтверджують сплату Товариством платежів за оренду земельних ділянок.
- 2.15 Перелік земельних ділянок, що є предметом застави, арешту, заборони відчуження, сервітуту або іншого обтяження, а також копії документів, на підставі яких встановлені такі обтяження, та документів (наприклад, попередніх договорів, застави, поруки тощо), на підставі яких земельні ділянки можуть бути відчужені в майбутньому.
- 2.16 Інформація стосовно всіх наявних та можливих, потенційних претензій з боку будь-яких третіх осіб стосовно прав власності, користування, управління земельними ділянками товариства з наданням копій відповідних документів (претензій, позовів, відзивів, доказів, рішень судів, пояснень, мирових угод тощо).
- 2.17 Перелік всіх цілісних майнових комплексів якими володіє, користується, управляє товариство (суб'єкти, яким належить право власності на об'єкт; суб'єкти, яким належить право власності (право користування) земельною ділянкою на якій розташований об'єкт; місце розташування; площа; призначення; правовстановлюючий документ; коротка історія набуття; попередній власник; обтяження; заборони; особливі умови користування; строк користування; інформація про передачу в користування Товариством об'єкта іншим особам тощо).
- 2.18 Перелік іншого нерухомого майна, яким користується Товариство (суб'єкти, яким належить право власності на об'єкт; суб'єкти, яким належить право власності (право користування) земельною ділянкою на якій розташований об'єкт; місце розташування; площа; призначення; правовстановлюючий документ; коротка історія набуття; попередній власник; обтяження; заборони; особливі умови користування; строк користування; інформація про передачу в користування Товариством об'єкта іншим особам).
- 2.19 Перелік державного майна, яким користується, управляє Товариство (місцерозташування, загальна площа, функціональне призначення, відображення (схематичне) на загальному плані земельних ділянок, власник, правовстановлюючі документи, історія набуття, строк користування, особливі умови користування, обтяження, заборони тощо).
- 2.20 Перелік основного (наприклад, з початковою балансовою вартістю більше [\_\_\_\_\_] грн. або такого, без якого Товариство не може здійснювати свою звичайну господарську діяльність) рухомого майна, механізмів, обладнання, яким володіє, користується, управляє Товариство з зазначенням функціонального



- призначення таких об'єктів, їх власників, а також всі документи, що підтверджують права Товариства на такі об'єкти.
- 2.21 Свідоцтва про право власності на будинки/споруди, реєстраційні посвідчення.
  - 2.22 Всі рішення державних органів стосовно майна, яким володіє, користується, управляє Товариство (стосовно передачі, вилучення майна).
  - 2.23 Виписки з реєстрів прав власності на нерухоме майно.
  - 2.24 Документи про права на автошляхи, залізниці, трубопроводи, газорозподільні системи (договори оренди, купівлі-продажу, управління, акти вводу в експлуатацію, технічні паспорти тощо).
  - 2.25 Документи стосовно реєстрації в БТІ будинків/споруд.
  - 2.26 Довідки-характеристики БТІ.
  - 2.27 Всі технічні паспорти на всі будинки/споруди.
  - 2.28 Звіти про оцінку, виконані професійними оцінщиками.
  - 2.29 Документи, що підтверджують сплату Товариством платежів за оренду об'єктів нерухомого майна.
  - 2.30 Договори про передачу нерухомого та рухомого майна Товариства в оренду, користування.
  - 2.31 Договори застави та іпотеки нерухомого та рухомого майна Товариства.
  - 2.32 Лізингові договори та договори придбання майна в розстрочку.
  - 2.33 Перелік об'єктів рухомого та нерухомого майна Товариства, що є предметом застави, арешту, заборони відчуження, права вимагати продажу, переважного права купівлі або іншого обтяження, а також копії документів, на підставі яких встановлені такі обтяження, та документів (наприклад, попередніх договорів, застави, поруки тощо), на підставі яких об'єкти рухомого або нерухомого майна Товариства можуть бути відчужені в майбутньому.
  - 2.34 Інформація стосовно будівництва Товариством будь-яких об'єктів нерухомого майна.
  - 2.35 Всі документи стосовно будівництва Товариством об'єктів нерухомості, всі погодження, дозволи, рішення, експертизи, оцінки, акти державних органів стосовно будівництва, проект, акти прийняття в експлуатацію тощо.
  - 2.36 Акти прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом об'єктів, конструкцій, будинків, іншої нерухомості державними комісіями.
  - 2.37 Діючі договори страхування майна Товариства.

- 2.38 Довідка, яка свідчить про те, що Товариство не здійснювало будівництво будь-яких об'єктів без дозволів на будівництво та дозволів на виконання будівельних робіт, і що всі об'єкти нерухомості, збудовані Товариством, були належним чином введені в експлуатацію, інвентаризовані БТІ та відображені в свідоцтвах на право власності нерухомого майна.

### 3. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ

- 3.1 Інформація та документи (заявки, свідоцтва про реєстрацію) щодо знаків для товарів і послуг.
- 3.2 Інформація щодо того, які знаки для товарів і послуг використовуються Товариством в даний момент і які не використовувалися Товариством з моменту реєстрації.
- 3.3 Ліцензійні угоди/договори комерційної концесії (франчайзинга)/інші договори відносно використання чи передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності (знаки для товарів і послуг, промислові зразки, корисні моделі, географічні зазначення, комерційну таємницю, ноу-хау, та інше), в яких Товариство виступає як ліцензіар/ліцензіат (володілець/користувач прав), а також інші договори, за якими Товариство здійснює будь-які платежі у зв'язку з використанням об'єктів інтелектуальної власності (рояліті, авторські винагороди тощо).
- 3.4 Звіти Укрпатенту про проведення інформаційного пошуку на тотожність та схожість позначень (знаків для товарів і послуг), інформаційного пошуку щодо винаходів.
- 3.5 Інформація щодо програмного забезпечення/баз даних, що використовується Товариством, включаючи інформацію щодо ліцензій на програмне забезпечення/бази даних, що використовуються Товариством, копії ліцензійних договорів, ліцензій.
- 3.6 Інформація та документи (патенти, заявки, інше.) щодо наявних у Товариства промислових зразків, винаходів, корисних моделей.
- 3.7 Інформація та документи, включаючи відповідні платіжні документи, щодо сплати щорічних зборів за підтримання чинності патентів.
- 3.8 Інформація, документи (описи, креслення) щодо будь-яких наявних у Товариства раціоналізаторських пропозицій.
- 3.9 Інформація щодо інших досліджень, розробок, наукової діяльності, які є або потенційно можуть становити собою об'єкти прав інтелектуальної власності.

- 3.10 Інформація щодо об'єктів авторського права Товариства (твори, бази даних, маркетингові матеріали, публікації, програмне забезпечення, інше) та відповідні документи (реєстраційні свідоцтва, договори про передачу прав на об'єкти авторського права, договори на створення маркетингових матеріалів, інформація і документи щодо реклами продукції Товариства, наприклад, договори на створення рекламних аудіо-, відео роликів).
- 3.11 Інформація і документи щодо реєстрації в Митному Реєстрі об'єктів права інтелектуальної власності (знаків для товарів і послуг, промислових зразків, інше).
- 3.12 Інформація щодо веб-сайтів, Інтернет адрес Товариства, договори щодо створення сайту, розміщення інформації на ньому, інформація про реєстрацію доменних імен Товариства, договори на реєстрацію доменних імен.
- 3.13 Інформація щодо наявності на підприємствах інформації з обмеженим доступом (ноу-хау, секрети виробництва, маркетингові стратегії, бази даних, інше) та документи щодо такої інформації (внутрішні Правила/Положення щодо використання інформації з обмеженим доступом, Положення щодо комерційної таємниці, Положення щодо конфіденційності, інше).
- 3.14 Технічні умови щодо продукції Товариства, способи виробництва та інше у Товаристві, договори із розробниками технічних умов, документи і інформація щодо реєстрації технічних умов.
- 3.15 Розшифровка рядок балансу “Нематеріальні активи” за останні три роки.
- 3.16 Довідка бухгалтера щодо формування статутного капіталу Товариства (чи вносилися об'єкти права інтелектуальної власності в якості внесків до статутного капіталу).

#### 4. ДОЗВОЛИ, ЛІЦЕНЗІЇ, СЕРТИФІКАЦІЯ, ПОГОДЖЕННЯ

- 4.1 Перелік всіх діючих дозволів, ліцензій, патентів, погоджень тощо (в тому числі ліцензія на виробництво електроенергії, дозволів на транспортування, будівництво, спеціальне водокористування тощо), всі діючі та попередні (такі, що припинили свою дію) ліцензії та дозволи на здійснення Товариством будь-якої діяльності (в т.ч. дозволи на спеціальне водокористування; на розміщення відходів тощо).
- 4.2 Просимо надати всі інші дозволи, ліцензії, патенти, погодження, які були надані Товариству.
- 4.3 Всі документи, що пов'язані з вищезазначеними ліцензіями та дозволами (наприклад, ліцензійні умови, рішення, висновки,

експертизи, перевірки, аудити, санкції, приписи, листи, погодження будь-яких державних органів).

- 4.4 Довідка про те, що Товариство не здійснює жодних видів діяльності, які підлягають ліцензуванню або на здійснення яких необхідні дозволи, погодження, висновки тощо без таких ліцензій, дозволів, погоджень висновків.
- 4.5 Журнал перевірок Товариства або перелік всіх перевірок, експертиз, аудитів Товариства державними органами з зазначенням дати перевірки, перевіряючого органу, реквізитів висновку (акту, протоколу тощо), санкцій, приписів, а також інформації та документів, що свідчать про виконання або не виконання Товариством санкцій та приписів.
- 4.6 Акти всіх перевірок, експертиз, аудитів Товариства будь-якими державними органами України (наприклад, Антимонопольним комітетом, органами пожежної безпеки, земельними органами, органами будівництва тощо), приписи, інструкції, накази, листи та інші документи, видані будь-якими державними органами відносно Товариства, що мають негативний або позитивний вплив на господарську діяльність Товариства.

## 5. БАНКІВСЬКІ ТА ФІНАНСОВІ ОПЕРАЦІЇ

- 5.1 Банківські рахунки в національній та іноземних валютах (кількість та назви банків, де відкриті та підтримуються рахунки).
- 5.2 Список діючих кредитних договорів Товариства та договорів позики, статус їх виконання, баланс отриманих та повернутих коштів, строк повернення кредитів, процентна ставка, умови щодо забезпечення виконання зобов'язань Товариства за кредитними угодами.
- 5.3 Діючі кредитні угоди та угоди, що забезпечують виконання зобов'язань Товариства за кредитними угодами (договори застави, іпотеки тощо).
- 5.4 Гарантії та поруки (діючі).
- 5.5 Надані поруки (діючі).
- 5.6 Угоди про факторингові операції.
- 5.7 Акредитиви.
- 5.8 Банківські овердрафти.
- 5.9 Відсутність арешту рахунків (довідка банку).
- 5.10 Довідка, підписана керівником та головним бухгалтером товариства про те, що вся заборгованість Товариства відображена в балансі, не існує заборгованості, яка не відображена в балансі,

в тому числі виданих порук, виданих, акцептованих, авальованих або індексованих векселів, договорів довірчого управління, спільної діяльності, уступки вимог або переводу боргу тощо.

- 5.11 Розшифровка відповідних строк балансу на останню звітну дату стосовно позик, кредитів, порук, інвестицій, векселів.
- 5.12 Підтвердження того, що за останні три роки розмір чистих активів Товариства перевищує розмір його статутного капіталу.

## 6. ДОГОВІРНІ ВІДНОСИНИ

- 6.1 Всі діючі та такі, що припинили свою дію, договори про використання/користування/управління державним майном та будь-які документи, що мають відношення до таких договорів, в тому числі акти прийому-передачі майна тощо.
- 6.2 Договір про приєднання до електричних мереж.
- 6.3 Договір про вступ до Оптового ринку електроенергії України.
- 6.4 Договори, укладені Товариством, на суму, що перевищує еквівалент [\*] гривень.
- 6.5 Основні типові договори, в т.ч. типовий договір на постачання електроенергії.
- 6.6 Договори оренди, предметом яких є майно вартістю вище [\*] гривень.
- 6.7 Договори на надання та отримання будь-яких консультаційних послуг на суму більше [\*] гривень.
- 6.8 Угоди про спільні підприємства.
- 6.9 Угоди про спільну діяльність.
- 6.10 Держзамовлення.
- 6.11 Будь-які господарські договори з членами керівних органів Товариства.
- 6.12 Договори з учасниками Товариства.
- 6.13 Зовнішньоекономічні угоди на суму більше [\*] гривень.
- 6.14 Інвестиційні угоди.
- 6.15 Угоди купівлі-продажу Товариством акцій, часток у статутних фондах інших товариств, облігацій.

## 7. НАГЛЯД. КОНТРОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ

- 7.1 Аудитор (вказіть термін повноважень, аудиторську фірму тощо).
- 7.2 Останні три аудиторські звіти.
- 7.3 Останні три звіти ревізійної комісії Товариства.

- 7.4 Інформація стосовно того, яким чином здійснюється державний контроль за діяльністю Товариства, контроль з боку уповноважених державних установ, державних підприємств (у разі наявності такого контролю).
- 7.5 Копії всіх рішень, наказів, інструкцій, угод, дозволів, погоджень, приписів, листів, роз'яснень, звітів та всіх інших документів, відповідно до яких здійснюється регулювання та контроль за діяльністю Товариства державними органами України (у разі наявності такого контролю).
- 7.6 Інформація та документи стосовно призначення наглядових органів (осіб) за діяльністю Товариства з боку держави, державних органів (у разі наявності такого контролю).
- 7.7 Результати перевірок, що здійснювалися державними органами України (наприклад, Антимонопольним комітетом України, податковими органами, природоохоронними органами, Держнаглядохоронпраці, Держспоживстандартом тощо), звіти, санкції, приписи документи, що підтверджують виконання приписів.

## 8. СТРАХУВАННЯ

- 8.1 Чинні страхові договори майна, вартість якого перевищує [\*] гривень.
- 8.2 Наявні страхові поліси.

## 9. СУДОЧИНСТВО

- 9.1 Існуючі та ймовірні судові справи за участю Товариства (як позивача та відповідача).

*Примітка. Надайте таку інформацію щодо кожної справи на суму понад [\*] гривень:*

- протилежна сторона;
- предмет спору;
- сума спору;
- суд, яким розглядається справа (якщо можливо);
- очікуваний результат;
- дата початку розгляду;
- представник у суді Товариства;
- представник протилежної сторони.

- 9.2 Рішення судів, господарських та арбітражних, адміністративних судів проти Товариства за останні три роки на суму понад [\*] гривень.
- 9.3 Справи про банкрутство, що порушені проти Товариства, або довідка з Агентства про банкрутство про відсутність таких справ.

## 10. ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ

- 10.1 Штатний розклад.
- 10.2 Колективний договір та документи про розгляд, погодження, виконання колективного договору.
- 10.3 Галузева угода.
- 10.4 Діючі трудові контракти та договори з керівниками Товариства.
- 10.5 Інформація та документи стосовно трудових спорів на Товаристві за останні три роки та за всі роки діяльності Товариства стосовно керівних працівників Товариства.
- 10.6 Існування ради трудового колективу Товариства, представництв профспілок, комітету з питань техніки безпеки та хто є їх членами.
- 10.7 Профспілки Товариства та їх діяльність.
- 10.8 Нещодавні страйки або інші трудові конфлікти на Товаристві.
- 10.9 Групові страхові поліси Товариства.
- 10.10 Система опціонів на придбання часток Товариства.
- 10.11 Система участі в прибутку Товариства.
- 10.12 Позики працівникам Товариства на суму більше [\*] гривень.
- 10.13 Спонсорська допомога працівникам Товариства та членам їхніх родин (навчання, відпочинок, спортивні та соціальні заходи тощо) на суму більше [100 000] гривень.
- 10.14 Положення про премії, бонуси, пільги.
- 10.15 Пільги, які передбачені при звільненні керівного персоналу Товариства (відступні, премії, бонуси тощо).

## 11. АНТИМОНОПОЛЬНЕ ЗАКОНОДАВСТВО

- 11.1 Дозволи Антимонопольного комітету України на концентрацію (придбання часток Товариства, придбання Товариством акцій, часток в статутних капіталах інших товариств), узгоджені дії, монопольне, домінуюче становище, інші дозволи та рішення АМКУ щодо Товариства.



- 11.2 Останні заяви (з усіма додатками), які подавалися Товариством в антимонопольний комітет України.
- 11.3 Акти перевірок Антимонопольного комітету України.
- 11.4 Сукупна частка Товариства на загальнодержавному ринку.

## 12. РІЗНЕ

- 12.1 Інформація щодо податкових застав.
- 12.2 Акти за результатами останніх двох планових та позапланових податкових перевірок.
- 12.3 Довідка податкового органу про відсутність заборгованості Товариства по сплаті податків.

# ДОДАТОК 8.

## АНАЛІТИЧНИЙ КОМЕНТАР ДО ЗАКОНУ УКРАЇНИ “ПРО ДЕРЖАВНО – ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО”

від 1 липня 2010 р. № 2404-VI

**Юридична компанія DLA Piper Ukraine LLC.**

В липні 2010 р. Верховна Рада ухвалила Закон “Про державно-приватне партнерство”. По суті, закон України “Про державно-приватне партнерство” встановлює договірний механізм співпраці між публічним та приватним секторами економіки задля реалізації взаємовигідних проєктів, які відповідають цілям розвитку держави, регіону або окремої громади.

Оскільки ППП виникає та функціонує на підставі договору, який є базовою правовою формою здійснення державно-приватного проєкту, то основні стадії реалізації та виконання такого проєкту конкретизуються державою та партнером у договорі державно-приватного партнерства. Зокрема, істотними умовами такого договору обов’язково мають бути: його предмет, строк, права та обов’язки держави і приватного партнера, відповідальність сторін, механізм розподілу ризиків, порядок вирішення спорів, а також інші умови, визначені законодавством як істотні для певного виду договору. Особливо важливе значення для будь-якого договору державно-приватного партнерства має визначення договірних механізмів розподілу ризиків у ППП проєкті та забезпечення балансу інтересів між його учасниками: державою та приватним партнером. Практично, саме ці питання займають ліву частку роботи на підготовчій стадії (відборі приватного партнера) та у процесі переговорів між сторонами.

Аналізуючи форми державно-приватного партнерства, тобто види договорів, які відповідно до українського законодавства можуть укладатися з приватним партнером, необхідно назвати, щонайменше три: концесія, спільна діяльність та розподіл продукції. Ці форми можна назвати класичними, оскільки саме вони прямо передбачені ст. 5 Закону. Однак, окрім прямої вказівки у законодавстві, такі види договорів (форм державно-приватного партнерства) мають доволі розвинуте спеціальне законодавче регулювання.

Наприклад, договори концесії врегульовано низкою спеціальних Законів України “Про концесії”, “Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг”, “Про особливості передачі в оренду чи концесію об’єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності”; договори спільної діяльності регулюються главою 77 Цивільного кодексу України; угоди про розподіл

продукції також унормовано спеціальним законодавчим актом – Законом України “Про угоди про розподіл продукції”. Відтак, при обранні виду договору, учасники повинні звернути увагу на те, яким чином обраний вид договору врегульований у праві України. Важливим є те, що право обирати форму державно-приватного партнерства, тобто правовий вид договору, який буде врегульовувати відносини між державою та приватним партнером (наприклад, оренду або лізинг тощо), належить винятково державі згідно ч. 2 ст. 5 Закону.

Проте окрім класичних форм державно-приватного партнерства, Законом також передбачено укладення інших видів договорів, на підставі яких учасники партнерства можуть визначати умови співпраці у ППП проекті. Форми державно-приватного партнерства, які виникають на підставі таких договорів, можна назвати неklasичними, оскільки конкретний вид договору прямо не визначений законодавством та обирається *ad hoc* у залежності від конкретного випадку. Звертаємо увагу на те, що відсутність у приватного партнера права обирати форму, тобто правовий вид договору, який буде врегульовувати відносини державно-приватного партнерства, не повинно тлумачитися державними органами як відсутність у інвестора права формулювати у переговорах умови для обраного виду договору, або наполягати на включенні до умов договору тих чи інших контрактних положень. Крім цього, зі змісту ч. 2 ст. 5 Закону вбачається, що істотні умови для неklasичної форми державно-приватного партнерства повинні відповідати вимогам, встановленим законами України. З контексту зазначеної норми не зрозуміло, чи повинен сам цивілістичний вид договору (оренда/лізинг, управління, тощо), який обирається державним органом для оформлення ППП проекту, бути передбачений українським правом, чи достатньо лише, щоб істотні умови договору такого виду відповідали українському праву? Правильним підходом до розв’язання цього питання, на нашу думку, було б надати можливість сторонам (державі та приватному партнеру) застосовувати не тільки так звані поіменовані договори (тобто ті їх види, які прямо визначені українським правом), але й інші види договорів, у тому числі, так звані змішані договори (ті, які включають елементи різних договорів, наприклад оренда з правом викупу тощо). За таким підходом, держава (або її уповноважений орган) збереже повагу до принципів свободи договору та підприємницької діяльності, які гарантовані українським правом та є основоположними для успішної участі приватного сектора (партнера) у проекті. Крім цього, за умови дотримання такого підходу, у держави, в особі відповідного органу, з’являється можливість залучати для реалізації в Україні передові світові моделі (зразки) договорів та правових конструкцій, які хоча й прямо не передбачені українським цивільним чи господарським законодавством, проте давно існують у світовій практиці як стандарти публічно-приватного партнерства. Деякі із таких стандартних схем і моделей правових

конструкцій, сформульованих у світовій практиці публічно-приватного партнерства проаналізовано нижче.

Враховуючи викладене, на нашу думку, було б доцільним та бажаним, щоб держава та українські інвестори залучали вказані моделі/схеми та договірні конструкції, перевірені світовою практикою, до українських проектів у сфері державно-приватного партнерства. Проте, у кожному конкретному українському ППП проекті, залучення такого світового досвіду має бути, по-перше, продуманим, а по-друге, відбуватися із дотриманням правових, податкових, регулятивних та інших імперативних вимог, передбачених українським правом.

У такому ж руслі доцільно розглядати й іншу проблему, коли приватний партнер, будучи іноземним інвестором, намагається у переговорному процесі внести до проекту договору знайомі йому концепції, так звані “західні правові концепції”: попередні умови (*conditions precedent*), запевнення та гарантії сторін (*representation and warranties*), зобов’язання (*undertakings*), фінансові зобов’язання (*financial covenants*). Деякі з цих концепцій є мало відомими в Україні, через те, що національне господарське законодавство є недостатньо розвинутим та відсутня відповідна судова практика. Так, наприклад, незважаючи на те, що положення про відкладальну чи скасувальну обставини передбачене українським правом, воно не застосовується у тому вигляді, як це прийнято у більшості іноземних правових систем. Враховуючи викладене, посадовим особам уповноважених державних органів та місцевого самоврядування необхідно усвідомити, що відмова від прийняття у договорі тих або інших зобов’язань лише на тій підставі, що вони є стандартами західної правової моделі і безпосередньо не передбачені діючим законодавством, буде лише посилювати для інвестора правові ризики конкретного проекту державно-приватного партнерства та негативно відбиватися на його привабливості.

При обранні неklasичної моделі державно-приватного партнерства необхідно, щоб вид договору державно-приватного партнерства розглядався у прив’язці до певного сектору /кластеру/ галузі економіки, де створюється ППП проект та враховував відповідні особливі і специфічні риси. У практичному плані, необхідно зважати на галузеві програми розвитку, затверджені по секторам економіки урядом або державою. Наприклад, для морських портів розроблена та діє Стратегія розвитку морських портів, затверджена Розпорядженням Кабінету міністрів України від 16 липня 2008 року № 1051. Цей документи передбачає, що одним із напрямків реалізації Стратегії є ... “залучення інвестицій у розвиток морських портів шляхом надання портовим операторам об’єктів інфраструктури портів (крім спеціалізованих майнових комплексів) в оренду та концесію або відчуження таких об’єктів виключно на конкурсних засадах із застосуванням процедури відкритих аукціонів за рішенням Кабінету Міністрів України”. Таким чином,

державна програма розвитку по суті передбачає, що відповідний орган державної влади повинен виходити із концесійних договорів (якщо класична модель), або договорів оренди (якщо некласична модель). Відтак, для інших галузей економіки теж можуть існувати власні програми/стратегії розвитку, які наперед визначають найбільш вигідні та оптимальні форми співпраці між публічним та приватним секторами у відповідній галузі.

Загалом, структура будь-якого із інфраструктурних проєктів ППП, як правило, є складною та багатогранною, оскільки включає комплекс питань, які, на перший погляд, мають опосередковане відношення до проєкту, проте на практиці без їх вирішення неможливо успішно виконати ППП проєкт. Наприклад, у межах ППП проєкту зі створення складного об'єкту інфраструктури (морський порт, аеродром або завод із утилізації відходів) виникає нагальна потреба вирішити наступні питання: будівництво чи реконструкція об'єкту (відносини із субпідрядникам), фінансування (відносини із залучення інвестицій, у тому числі від банків), відносини з управління та контролю за виконанням ППП проєкту тощо. Відтак, договір, що укладається між державою та приватним партнером із приводу зазначеного ППП проєкту, задля його ефективності має бути змішаним договором, тобто об'єднувати низку елементів різних договорів, зокрема: підяду (субпідяду); позики (кредиту); представництва та акціонерного договору (наприклад, коли йдеться про обов'язки партнерів голосувати певним чином з приводу певних управлінських рішень відносно проєкту). Українське законодавство передбачає, що сторони мають право укласти договір, в якому містяться елементи різних договорів (змішаний договір) (стаття 628 Цивільного кодексу України). До відносин сторін у змішаному договорі застосовуються у відповідних частинах положення актів цивільного законодавства про договори, елементи яких містяться у змішаному договорі, якщо інше не встановлено договором або не впливає із суті змішаного договору. Типовим прикладом змішаного договору є договір оренди із правом викупу. За цим договором орендар має право у разі настання певних умов, визначених договором викупити об'єкт оренди у власність.

# ДОДАТОК 9.

## ПОРЯДОК НАДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЗДІЙСНЕННЮ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Затверджено постановою Кабінету Міністрів України  
від 17 березня 2011 р. № 279*

1. Цей Порядок визначає процедуру надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства (далі – державна підтримка) щодо об'єктів державної власності.

2. Державна підтримка щодо об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим, надається згідно з порядком, затвердженим Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, а щодо об'єктів комунальної власності – згідно з порядком, затвердженим відповідним органом місцевого самоврядування.

3. У цьому Порядку терміни вживаються у значенні, наведеному в Законі України “Про державно-приватне партнерство”.

4. Державна підтримка надається для здійснення заходів (програм) під час виконання договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства (далі – договори державно-приватного партнерства), з урахуванням:

- 1) актуальності та соціальної спрямованості заходів (програм), що здійснюються під час виконання договорів державно-приватного партнерства (далі – заходи (програми));
- 2) співвідношення витрат та очікуваного результату від здійснення заходів (програм);
- 3) результатів аналізу ефективності використання бюджетних коштів;
- 4) детальності техніко-економічних розрахунків і обґрунтування обсягу та форми надання державної підтримки;
- 5) інноваційності заходів (програм);
- 6) можливого негативного впливу на стан навколишнього природного середовища внаслідок виконання договорів державно-приватного партнерства;
- 7) наявності кадрового, матеріально-технічного та методичного забезпечення для виконання договорів державно-приватного партнерства.

5. Державна підтримка може надаватися:

- шляхом надання державних та місцевих гарантій;

- шляхом фінансування здійснення заходів (програм) за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із загальнодержавними та місцевими програмами;
- в іншій формі згідно із законом.

6. Ініціатором пропозиції щодо надання державної підтримки (далі – ініціатор) може виступати державний або приватний партнер за погодженням з державним партнером на всіх етапах виконання договору державно-приватного партнерства.

7. Рішення про надання державної підтримки приймається Кабінетом Міністрів України чи уповноваженим ним органом виконавчої влади (далі – уповноважений орган).

8. Надання державної підтримки за рішенням Кабінету Міністрів України або уповноваженого органу здійснюється відповідно до порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті за відповідною програмою.

9. Для надання державної підтримки ініціатор подає на розгляд Міністерства економічного розвитку і торгівлі (далі – Міністерство) такі документи:

- 1) заяву за формою, визначеною Міністерством;
- 2) засвідчені в установленому порядку копії:
  - установчих документів;
  - документ, що підтверджує присвоєння ідентифікаційного коду згідно з ЄДРПОУ (для юридичних осіб) або копію паспорта та, за наявності, ідентифікаційний номер у Державному реєстрі фізичних осіб-платників податків та інших обов'язкових платежів (для фізичних осіб);
  - договору державно-приватного партнерства;
  - висновку за результатами проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства;
  - звіту про стан виконання договору державно-приватного партнерства за останній звітний період – у разі подання пропозиції щодо надання державної підтримки під час виконання договору державно-приватного партнерства;
  - звіту про фінансові результати господарської діяльності приватного партнера за минулий рік та на останню звітну дату поточного року відповідно до законодавства;
- 3) техніко-економічний розрахунок (бізнес-план) заходів (програм);
- 4) обґрунтування запропонованих обсягу та форми державної підтримки.



10. Заява та документи, що додаються до неї, подаються в одному примірнику ініціатором або уповноваженою ним особою.

Заява та документи можуть бути надіслані рекомендованим листом з описом вкладення, при цьому підпис ініціатора – фізичної особи-підприємця та уповноваженої ним особи засвідчується нотаріально.

Заявник несе відповідальність за повноту та достовірність відомостей, зазначених у заяві та документах, що додаються до неї.

11. У разі подання документів, що не відповідають вимогам законодавства та цього Порядку, Міністерство у двотижневий строк повідомляє ініціатора у письмовій формі про відмову в розгляді заяви про надання державної підтримки з відповідним обґрунтуванням.

12. Міністерство за результатами розгляду в двотижневий строк поданих документів готує висновок про доцільність надання державної підтримки, її форму та обсяг або про недоцільність надання державної підтримки, про що повідомляє ініціатора у письмовій формі з відповідним обґрунтуванням.

Критерії та умови надання державної підтримки, визначення її форми та обсягу затверджуються Міністерством за погодженням з Мінфіном.

13. У разі надання державної підтримки за рішенням Кабінету Міністрів України, Міністерство на підставі висновку про доцільність надання державної підтримки, готує її форму та обсяг, та протягом 30 календарних днів з дня затвердження такого висновку подає Кабінету Міністрів України в установленому порядку разом з відповідним обґрунтуванням проект акта про надання державної підтримки.

14. Рішення уповноваженого органу про надання державної підтримки приймається на підставі висновку про доцільність надання державної підтримки, її форму та обсяг.

# ДОДАТОК 10.

## ДОРОЖНЯ КАРТА ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЕКТУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОЇ ВЛАДИ

Напрямок руху I: Визначення потреб і можливостей для реалізації проекту ППП  
Розрахунковий період діяльності: 2 – 4 місяці

Послідовність руху

→	→	→	→	→
<p>Утворення робочої групи органу місцевої влади, відповідальної за впровадження проекту:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>розподіл повноважень та обов'язків;</li> <li>розробка внутрішніх процедур, регламенту роботи;</li> <li>формування програми робочої групи з визначенням термінів виконання заходів та відповідальних осіб.</li> </ul>	<p>Визначення цілей впровадження проекту та збір даних, необхідних для проведення майбутніх досліджень та оцінок</p>	<p>Визначення партнерських залучених організацій та установ, встановлення їх ролі у впровадженні проекту, зокрема в частині погодження умов, ліцензування, отримання необхідних дозволів тощо</p> <p>Оцінка відповідності проекту стратегії генеральному плану розвитку комунального підприємства</p> <p>Оцінка можливостей залучення приватного партнера до співпраці з комунальним підприємством</p>	<p>Інформаційна сесія для представників публічного сектору (комунального підприємства, органів місцевої влади, а також громадськості та ЗМІ) з питань впровадження проекту</p> <p>Проведення тренінгів за наявності ресурсів</p>	<p>Розробка робочого графіку підготовки проекту</p>

Пункт призначення (очікуваний результат проходження визначеного напрямку):

- Уповноважений орган місцевої влади приймає рішення про впровадження проекту ППП
- Громадськість сприймає ідею ППП як механізм покращення / вдосконалення інфраструктури
- Проект ППП має перспективи для інноваційного розвитку підприємств

Вибір консультанта  
розрахунковий період діяльності: 1–3 місяці

Так

Необхідність у  
доплатковій  
підтримці

Ні

1. Визначення технічного завдання для залучення консультанта за визначеними напрямками: технічний, юридичний, фінансовий
2. Визначення методу вибору консультанта – у відповідності до національного законодавства про закупівлі товарів, робіт та послуг за державні кошти
3. Розробка критеріїв для вибору технічного, юридичного та фінансового консультанта (у відповідності до національного законодавства), зокрема: можливість виконувати встановлені завдання; досвід у виконанні подібних проектів, в тому числі і у визначеному секторі
4. Вибір консультанта / консультантів та укладення договору про надання консультативних послуг.

Напрямок руху II: Проведення аналізу/дослідження для визначення найбільш прийнятної форми впровадження проекту розрахунковий період діяльності за напрямком: 2 – 6 місяців

Послідовність руху

→	→	→	→	→
<p>Проведення маркетингового дослідження ринку потенційних інвесторів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Виявлення початкового зацікавлення приватних операторів у визначеному проекті;</li> <li>Аналітичний огляд методів реалізації та фінансування подібних інвестиційних проектів в Україні та закордоном;</li> <li>Проведення попередніх ознайомчих зустрічей з відібраними представниками приватного сектору для оцінки їх потенційної зацікавленості у впровадженні проекту;</li> <li>Проведення початкових ознайомчих зустрічей з фінансовими інститутами для визначення перспективних можливостей фінансування визначеного проекту за участю приватного сектору.</li> </ul>	<p>Визначення ступеню залучення (граничних рамок) інвестора</p> <p>Визначення ключових показників ефективності</p> <p>Перевірка та підтвердження викідняпроектних припущень (ринкових, фінансових, організаційних, юридичних)</p> <p>Підготовка технічних викідних припущень (розрахунок капітальних витрат, експлуатаційних витрат та підготовка графіку впровадження проекту ППП, в тому числі схема виконання проекту без залучення приватного сектору)</p>	<p>Порівняльний аналіз методів впровадження проекту: ППП або традиційний метод. Аналіз виконується за наступними позиціями (консультант з фінансових питань проводить аналіз, опираючись на інформації, підготовлені комунальним підприємством та технічним консультантом):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Плановані терміни впровадження проекту за обома процедурами;</li> <li>Оцінка загальних планованих витрат (зокрема, інвестиційні та експлуатаційні витрати);</li> <li>Визначення, розподіл та оцінка ризиків щодо запропонованих рішень;</li> <li>Вдлив визначення та розподілення ризиків на фінансові показники проекту;</li> <li>Оцінка застосування обраної форми впровадження проекту на поточний та перспективний фінансовий стан підприємства;</li> <li>Оцінка складових якості (доступність послуги, якість послуги, співвідношення ціни і якості);</li> <li>Узагальнююча оцінка двох рішень методів впровадження проекту на основі вище наведених позицій.</li> </ul>	<p>Вибір форми впровадження проекту ППП:</p> <p>контракт на виконання робіт (послуг);</p> <p>контракт на управління підприємством;</p> <p>оренда;</p> <p>концесія.</p>	<p>Визначення стандартів звітності за проектом ППП (формування вимог стосовно публічності інформації про виконання проекту)</p> <p>Формування політики інформування за проектом ППП та визначення системи співпраці з залученими сторонами</p>

Напрямок руху III: Якщо результати економічного та юридичного аналітичних досліджень (Напрямок руху 2) вказують на доцільність ППП як переважної форми впровадження проекту, проводиться відбір приватного партнера

- Відбір приватногопартнера для впровадження проекту ППП проводиться у відповідності до законодавства України, в залежності від обраної форми ППП
- На основі обраної форми ППП консультанти готують пакет тендерної документації і формулюють критерії для відбору приватного партнера

