



**ЗАХАРЧЕНКО
ПЕТРО ВОЛОДИМИРОВИЧ**

Заслужений працівник освіти України, професор, к. т. н., завідувач кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві Київського Національного Університету Будівництва та Архітектури (КНУБА), Віце-президент Академії будівництва України, Лауреат премії Академії будівництва України ім. М.С. Буднікова.



**ГАВРИШ
ОЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВИЧ**

Заслужений будівельник України, професор, к.ф.н., дійсний член Академії будівництва України, Лауреат премії Академії будівництва України ім. М.С. Буднікова.



**КУЛІКОВ
ПЕТРО МУСІЙОВИЧ**

Заслужений працівник освіти України, професор, д. е. н., ректор Київського Національного Університету Будівництва та Архітектури (КНУБА), лауреат Державної премії України в галузі науки і техніки, кавалер ордена України "За заслуги III ступеня", Голова Ради ректорів Київського регіону, дійсний член Академії будівництва України, доктор будівництва



**СОСНОВСЬКИЙ
АНДРІЙ ОЛЕКСАНДРОВИЧ**

Заступник Генерального Директора «Шнейдер Електрик СНД», к. ф.-м. наук, член-кореспондент Академії будівництва України.



**ЛИЧ
ВОЛОДИМИР МИКОЛАЙОВИЧ**

Заслужений працівник освіти України, професор, д. е. н., завідувач кафедри економічної теорії КНУБА.



**ПРОЕКТИ В ГАЛУЗІ ІНФРАСТРУКТУРИ:
ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ**



**Захарченко П.В.
Гавриш О.М.
Куликов П.М.
Сосновський А.О.
Лич В.М.**

**ПРОЕКТИ В ГАЛУЗІ
ІНФРАСТРУКТУРИ:**

**ПАРТНЕРСТВО
ДЕРЖАВНОГО
ТА ПРИВАТНОГО
СЕКТОРІВ**



ПРОЕКТИ В ГАЛУЗІ ІНФРАСТРУКТУРИ:
ПАРТНЕРСТВО
ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО
СЕКТОРІВ

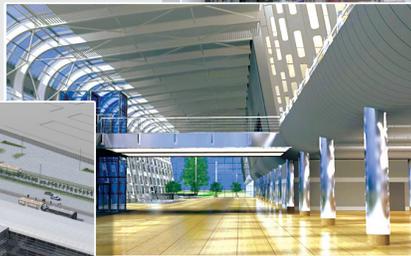


TEBODIN



*Міжнародний аеропорт "Львів".
Новий термінал.*

*Компанія "Тободін Україна"
виконувала функції генерального
проектувальника.*



KNAUF

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

Захарченко П.В.
Гавриш О.М.
Куліков П.М.
Сосновський А.О.
Лич В.М.

ПРОЕКТИ В ГАЛУЗІ ІНФРАСТРУКТУРИ: ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ

Видання 2-ге, виправлене та доповнене

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
як підручник для студентів вищих навчальних закладів

Київ
2016

УДК 338.49:005.8](477)

ББК 65.9(4Укр)-96

П79

Рецензенти:

Я.С. Ларіна – д.ек.н., професор, завідувач кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі національного університету біоресурсів і природокористування України

Н.В. Ушенко – д.ек.н., професор кафедри економіки ННІЕМ національного авіаційного університету

Г.М. Рижаківа – д.ек.н., професор кафедри менеджменту в будівництві КНУБА"

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як підручник для студентів вищих навчальних закладів (лист Міністерства освіти і науки України № 1/11-165 від 20.01.2010).

П79 **Захарченко П.В., Гавриш О.М., Куліков П.М., Сосновський А.О., Лич В.М.**

ПРОЕКТИ В ГАЛУЗІ ІНФРАСТРУКТУРИ: ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ: Підручник. КНУБА. Видання 2-ге, виправлене та доповнене.– К.: СПД Павленко, 2009. – 320 с.

ISBN 978-966-2370-38-6

У підручнику розглянуто методологічні основи державно-приватного партнерства в галузі інфраструктури, визначено законодавчу базу, яка його регулює, наведено характеристики різних видів проектів, висвітлено міжнародний досвід. Особливу увагу приділено проектам "будівництво – управління – передача", обґрунтуванню їх доцільності й визначенню ефективності, організації тендерних процесів та розробці стратегії фінансування інфраструктурних проектів. Підручник містить значний за обсягом список літературних джерел за тематикою.

Призначено для студентів спеціальностей 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" (спеціалізація "Товарознавство і комерційна діяльність"), 030 "Менеджмент", 1801 "Управління проектами". Може бути корисним державним службовцям, науковцям та інженерно-технічним працівникам галузі інфраструктури.

ББК 65.9(4Укр)-96

ISBN 978-966-2370-38-6

© Захарченко П.В., Гавриш О.М., Куліков П.М., Сосновський А.О., Лич В.М., 2016

© СПД Павленко, 2016

© Дизайн: Павленко В.Ю., Павленко В.О., 2016

ЗМІСТ

ВСТУП	9
1. ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ. ВСТУП ДО ПРОЕКТІВ З РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ. ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ (ДПП)	15
2. ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ТА КРАЇН СНД У РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ	30
2.1. ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ДПП	30
2.2. ЕВОЛЮЦІЯ ТА ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ ДПП У КРАЇНАХ ЗАХОДУ	31
2.3. ЗРОСТАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ НА ПРИНЦИПАХ ДПП – ВІДМІННА ОСОБЛИВІСТЬ 2001 – 2015 РОКІВ	36
2.4. ДПП У СПОЛУЧЕНИХ ШТАТАХ АМЕРИКИ ТА КАНАДІ	40
2.5. ДПП У ЄВРОПІ	41
2.6. ДПП У КРАЇНАХ СНД	43
2.7. БУДІВЕЛЬНІ ПРОЕКТИ ДПП НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	49
2.7.1. Основні принципи екологічно сталого будівництва	49
2.7.2. Напрямки досягнення принципів сталого розвитку на етапі проектування	51
2.7.3. Проекти ДПП для комплексних технологічних рішень в будівництві	54
2.7.4. Новітні матеріали та технології екологічно сталого будівництва в проєктах ДПП	57
2.7.5. Сучасні підходи до процесу будівництва в проєктах ДПП	63
2.7.6. Проекти ДПП для створення сучасних інформаційних та комунікаційних технологій	66
2.7.7. Моделювання будинкової інформації – ключ до енергоефективних рішень	69
3. ЗАКОНОДАВЧІ ТА НОРМАТИВНІ АСПЕКТИ ПРОЕКТІВ У ГАЛУЗІ ІНФРАСТРУКТУРИ	82
3.1. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ДПП	84
3.1.1. Закон України "Про державно-приватне партнерство"	84
3.1.2. Закон України «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності»	87
3.2. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВИДІВ ДОГОВОРІВ	89
3.2.1. Концесія	89
3.2.2. Умови проведення концесійного конкурсу	91
3.3. ДОГОВІР ПРО РОЗПОДІЛ ПРОДУКЦІЇ	95
3.4. СПІЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ	98
3.5. СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА	99
3.6. ОРЕНДА	100
3.7. ЛІЗИНГ	103
3.8. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ	104
3.8.1. Аеропорти	104
3.8.2. Залізниці	106
3.8.3. Автомобільні дороги	107
4. ПРОЕКТИ "БУДІВНИЦТВО – УПРАВЛІННЯ – ПЕРЕДАЧА" (БУП)	113
4.1. ЕТАПИ ПРОЕКТІВ БУП	113
4.2. УЧАСНИКИ ПРОЕКТІВ БУП	115

4.3.	ПРОЕКТИ БУП	118
4.3.1.	Будівництво	118
4.3.2.	Експлуатація/управління	119
4.3.3.	Передача/відчуження	120
4.4.	ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРОЕКТІВ "БУДІВНИЦТВО – УПРАВЛІННЯ – ПЕРЕДАЧА"	121
4.4.1.	Переваги	121
4.4.2.	Недоліки	122
5.	ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ	129
5.1.	ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ ПРОЕКТІВ БУП	129
5.2.	ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ	130
5.2.1.	Реальна вартість вкладень у проект	130
5.2.2.	Фіскальні обмеження для урядового замовлення	131
5.2.3.	Державні капіталовкладення	132
5.2.4.	Фінансово автономні проекти	133
5.3.	ФІНАНСОВА ДОЦІЛЬНІСТЬ.	133
5.3.1.	Важливість забезпечення рентабельності	133
5.3.2.	Прогнози проекту	134
5.3.3.	Можливість конвертування валюти.	135
5.4.	ТЕХНІЧНА ЗДІЙСНЕННІСТЬ ПРОЕКТУ	135
5.5.	ПОЛІТИЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ДОЦІЛЬНІСТЬ	136
5.5.1.	Сприйняття нових концепцій	136
5.5.2.	Політичні зобов'язання.	137
5.5.3.	Ризики, пов'язані з країною	139
5.6.	ПРАВОВА ТА АДМІНІСТРАТИВНА ДОЦІЛЬНІСТЬ	139
5.6.1.	Правове підґрунтя	139
5.6.2.	Регуляторні режими	143
5.6.3.	Процедури матеріально-технічного забезпечення	143
5.6.4.	Адміністративне підґрунтя	144
5.7.	ДОЦІЛЬНІСТЬ ПРОЕКТУ ВІДНОСНО НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	144
5.7.1.	Кошти на дотримання відповідності	144
5.7.2.	Екологічна відповідальність	145
5.7.3.	Інвестиційні критерії фінансових інститутів розвитку	145
5.7.4.	Екологічні протести	146
6.	ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ ТЕНДЕРІВ	148
6.1.	ВИБІР ПРОЦЕДУРИ ТЕНДЕРНОГО ПРОЦЕСУ	149
6.2.	ПЕРЕДАЧА РИЗИКУ	150
6.3.	ЗАПРОШЕННЯ ДО УЧАСТІ У ТЕНДЕРІ	152
6.4.	ЗАКОНОДАВЧІ АКТИ ЩОДО ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ	154
6.4.1.	Особливості участі у торгах за проектами	157
7.	ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ. ОГЛЯД ДОГОВІРНИХ СТРУКТУР	174
7.1.	УГОДА ПРО КОНСОРЦІУМ	176
7.1.1.	Умови угоди	177
7.2.	ПРОЕКТНЕ ПІДПРИЄМСТВО	179
7.2.1.	Правова форма проєктного підприємства	180

7.3.	ДОГОВІР АКЦІОНЕРІВ	181
7.3.1.	Ключові питання на переговорах	181
7.4.	ДОГОВІР БУДІВЕЛЬНОГО ПІДРЯДУ	184
7.4.1.	Витрати	186
7.4.2.	Термін завершення робіт	186
7.4.3.	Якість виконаних робіт	187
7.4.4.	Контроль за діяльністю підрядника	188
7.4.5.	Відповідальність за порушення договірних зобов'язань	189
7.4.6.	Гарантія виконання	189
7.5.	ДОГОВІР ПРО ЕКСПЛУАТАЦІЮ ТА ОБСЛУГОВУВАННЯ	190
7.5.1.	Ключові терміни	191
7.6.	ІНШІ ВИДИ ОСНОВНИХ ДОГОВОРІВ	193
7.6.1.	Договори на постачання та закупівлю продукції	193
7.7.	МАТРИЦЯ РИЗИКІВ	195
7.8.	ОБҐРУНТОВАНІСТЬ ПРОЕКТУ	196
8.	СТРАТЕГІЯ ФІНАНСУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ	205
8.1.	АКЦІОНЕРНИЙ/ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	206
8.2.	ІНВЕТОРИ ТА КРЕДИТНЕ ФІНАНСУВАННЯ	208
8.3.	ЗМІШАНЕ ФІНАНСУВАННЯ	209
8.3.1.	Характер та джерела змішаного фінансування	209
8.4.	КОМЕРЦІЙНЕ КРЕДИТУВАННЯ	211
8.4.1.	Характеристика комерційного кредиту	211
8.4.2.	Переваги та недоліки комерційного кредиту	214
8.5.	ФІНАНСУВАННЯ ШЛЯХОМ ВИПУСКУ ОБЛІГАЦІЙ	217
8.5.1.	Переваги використання облігацій	218
8.5.2.	Недоліки облігаційних позик	219
8.5.3.	Можливі схеми фінансування шляхом випуску облігацій	219
8.6.	ЛІЗИНГ	221
8.6.1.	Концепція лізингу	221
8.6.2.	Застосування лізингу в проектах	222
8.6.3.	Два типи фінансових операцій	222
8.6.4.	Податкові знижки при лізингу	223
8.6.5.	Переваги та недоліки	224
9.	ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ РОЗВИТКУ (ФІР)	228
9.1.	РОЛЬ ФІР У ФІНАНСУВАННІ ПРОЕКТІВ	230
9.2.	НАЙЗНАЧНІШІ ФІР У ФІНАНСУВАННІ ПРОЕКТІВ	231
9.3.	ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА ТА СТРАХУВАННЯ ПОЛІТИЧНИХ РИЗИКІВ	236
9.3.1.	Підтримка ЕКА	236
9.3.2.	Ризики	239
9.3.3.	Фінансова підтримка проектів від основних ЕКА	242
	ДОДАТКИ	255



*Міжнародний аеропорт
"Бориспіль". Термінал "D".
Компанія "Тободін Україна"
виконувала функції генераль-
ного проектувальника.*



KNAUF

Вступ

Враховуючи те, що Україна дедалі більше інтегрується у світове товариство, оволодіння новими прийомами та принципами управління економікою є надзвичайно актуальними. Управління формуванням, раціональним вкладенням та використанням капіталу повинні виконувати висококваліфіковані фахівці, які мають необхідні знання та належним чином підготовлені до ефективного управління проектами в різних галузях економіки. Особливо це стосується проектів, надзвичайно важливих для економіки країн, що розвиваються (у тому числі України), які пов'язані з реалізацією соціальних програм, розвитком інфраструктури, прискоренням інтеграційних процесів тощо.

У роботах українських дослідників зроблено обґрунтований висновок, що безпосереднім приводом появи ДПП стала потреба у практичному втіленні в господарське життя ринкових економік стратегії сталого довгострокового розвитку.

Основними ознаками сутності ДПП слід вважати:

- співробітництво підприємств і організацій різних секторів економіки;
- участь у ньому організацій державного і приватного секторів;
- товари й послуги суспільного характеру як результат діяльності ДПП;
- обов'язкову присутність у ньому фінансових відносин;
- розподіл ризиків (результатів), який присутній у кожному проекті ДПП;
- наявність конкретних суб'єктів (учасників) двосторонніх відносин ("держава – бізнес") – таких, як комерційні та некомерційні організації, науково-дослідні установи та освітні заклади, міжнародні організації, фінансові донори та інші економічні агенти;
- наявність міжсекторальних організаційних мереж, створених партнерами та учасниками ДПП, – консорціумів, асоціацій, організаційно інтегрованих формувань тощо.

Розумінню сутності ДПП сприятиме його класифікація. Здійснити цю класифікацію можна за різними критеріями:

- залежно від сфери суспільної діяльності, в якій започатковується ДПП (транспорт; житлово-комунальне господарство: охорона здоров'я; розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування: туризм та ін.);
- за спрямуванням проектів ДПП і, відповідно, обов'язками приватного партнера, а також його правами щодо об'єкта ДПП (для прикладу):
 - експлуатація та технічне обслуговування об'єкта партнерства; експлуатація, технічне обслуговування об'єкта партнерства і управління ним;

- проектування – будівництво об'єкта ДПП; проектування – будівництво – експлуатація збудованого об'єкта ДПП; будівництво – експлуатація – передання збудованого об'єкта після завершення проекту державному партнерові;
- будівництво – володіння – експлуатація за певним призначенням об'єкта ДПП приватним партнером без передання його у власність державному партнерові;
- купівля приватним партнером активів будівництва та експлуатація об'єкта ДПП за встановленим державним партнером призначенням тощо;
 - за складом учасників ДПП: двостороннє ДПП (один державний та один приватний партнер); багатостороннє ДПП (на боці державного партнера – два і більше носіїв публічних інтересів: держава, орган/органи місцевого самоврядування; на боці приватного партнера – один або декілька суб'єктів підприємництва); ДПП у наданні соціальних послуг за участі державного і приватного партнерів, а також учасників соціального діалогу;
 - за рівнем ДПП: загальнодержавний (за участі держави); локальний (за участі органу місцевого самоврядування); змішаний, або державно-локальний (на боці державного партнера – держава та орган місцевого самоврядування); міжнародний (за участі з боку партнерів вітчизняних та іноземних учасників).

Співпраця держави й бізнесу зумовлюється рядом обставин. Головними з них є недостатній обсяг державних ресурсів для модернізації, реконструкції та розвитку виробничої та соціальної інфраструктур, що перебувають у власності державного сектору, а також відсутність у держави фахівців з належним досвідом управління та відповідних йому механізмів у різних сферах господарювання. Історія свідчить, що, як правило, такі обставини виникають під час кризових періодів у розвитку економіки. Розширення партнерства за рахунок його зближення із задоволенням потреб громад і взагалі публічних інститутів з часом повинне спричинити зміну назви самого терміна "ДПП", який утвердився в українському науковому та політико-правовому середовищі. Цьому сприятимуть структурна трансформація державно-адміністративного устрою країни, децентралізація управління та надання більш широких публічних прав місцевим громадам. У такий спосіб відбудеться трансформація розуміння держави в терміні "ДПП" лише як економічного суб'єкта (переважно власника засобів виробництва) до більш правильного його розуміння, яке закладено в терміні "публічно-приватне партнерство" (ППП), прийнятому на Заході.

Аналіз форм ДПП дозволяє умовно виокремити дві основні групи: контрактні та інституційні.

Перша група охоплює договірні форми, серед яких найвідомішими є концесійні угоди, а також відповідні договори щодо виконання певного

обсягу робіт (з поставки продукції, управління, технічної допомоги тощо). Відмінна особливість контрактної форми ДПП – оплата послуг приватного сектору здійснюється не державою, а користувачем інфраструктурного об'єкта, створеного концесіонером (наприклад, автодороги).

Друга група форм ДПП являє собою будь-які спільні підприємства між державними органами і приватними учасниками. Особливість підприємств цього типу полягає в постійній участі держави в поточній виробничій, адміністративно-господарській та інвестиційній діяльності. Як правило, у таких підприємствах державний капітал становить понад 50,1%. Отже, контрольний пакет зберігається за державою. Тому порівняно з концесією в даному випадку можливості приватного сектору є більш обмеженими.

У сучасних умовах такі форми організації ДПП реалізуються у сферах, де вкладення капіталів передбачає високий ризик і довгі строки окупності, але які все ж є необхідними з точки зору економічного розвитку держави та її подальшого прогресу (це створення інфраструктури, інновації, ЖКГ, охорона здоров'я та соціальні послуги, освіта, система перепідготовки кадрів та ін.). Сьогодні безперечними лідерами у використанні цих форм організації ДПП стали країни з високорозвинутими економіками.

У межах розглянутих організаційних форм ДПП існують і дещо відмінні, спеціальні проекти. Як правило, вони пов'язані з розробкою та реалізацією середньо- або довгострокових програм розвитку ДПП. Проекти таких програм не тільки забезпечують суспільний контроль за їх реалізацією, але й надають приватному сектору гарантії стабільності умов щодо потенційної можливості реалізації проектів у майбутньому.

Державно-приватне партнерство може застосовуватися для регулювання відносин, які виникають при реалізації проектів у сфері:

- будівництва та експлуатації автомобільних доріг, об'єктів дорожнього господарства, інших дорожніх споруд;
- будівництва та експлуатації шляхів сполучення;
- будівництва та експлуатації вантажних і пасажирських портів;
- будівництва та експлуатації аеропортів;
- транспортування та розподілу природного газу;
- будівництва та експлуатації готелів, туристичних комплексів, кемпінгів та інших об'єктів туристичної індустрії;
- пошуку, розвідки та видобування корисних копалин.

Прийняття Закону України "Про державно-приватне партнерство" створило сприятливі умови для підвищення конкурентоспроможності економіки країни та залучення інвестицій в економіку України. Суттєва частка інвестиційних потреб галузей економіки України буде забезпечена через прямі інвестиції та виконання інвестиційних зобов'язань приватними партнерами. Залучення інвесторів слугуватиме розвитку інтеграційних процесів. Крім

того, іноземні компанії сприятимуть виходу українських підприємств на міжнародні ринки капіталу та залученню новітніх технологій в Україну.

Також залучення приватних партнерів до реалізації проектів призведе до посилення конкуренції на ринках товарів (послуг), що в свою чергу сприятиме зменшенню цін для споживачів на такі товари (послуги).

Основними принципами державно-приватного партнерства є:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів під час провадження діяльності в рамках державно-приватного партнерства;
- заборона будь-якої дискримінації та обмеження прав приватних партнерів, крім випадків, передбачених законом;
- узгодження інтересів державного та приватного партнерів з метою досягнення взаємної вигоди та реалізації мети діяльності в рамках державно-приватного партнерства;
- незмінність цільового призначення та форми власності об'єкта державно-приватного партнерства протягом усього строку реалізації проектів в рамках державно-приватного партнерства;
- визнання прав державними та приватними партнерами, обов'язків і відповідальності, що передбачені спеціальним законодавством України та визначені умовами договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства;
- справедливий розподіл ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених в рамках державно-приватного партнерства;
- забезпечення розподілу прибутку між державним та приватним партнерами на умовах, визначених договором.

Питання регулювання проведення конкурсів та укладання договорів на принципах державно-приватного партнерства є нормою спеціальних законів, а також підзаконних актів до них з урахуванням положень Цивільного та Господарського кодексів.

Як вже зазначалося вище, досить обґрунтованою є доцільність вживання терміну "публічно-приватне партнерство" (ППП) замість "державно-приватне партнерство" як мінімум з двох причин. По-перше – це б відповідало змісту співробітництва суб'єктів публічного та приватного секторів, за яким накопичені чималий світовий досвід (англ. "Private Public Partnership"). По-друге, термін "державно-приватне партнерство" згідно законодавства України дещо звучує коло партнерів з боку держави, обмежуючи його тільки органами державної влади.

Суб'єктами ж публічно-приватного партнерства за міжнародним стандартами можуть бути з одного боку-приватні партнери, а з іншого – публічний сектор, який включає в себе не тільки державні органи влади, а і органи місцевого самоврядування, некомерційні, недержавні громадські орга-

нізації, державні освітні, наукові та фінансово-кредитні установи, незалежні медіа, ініціативні групи, волонтерські організації тощо.

Обговорення ППП та механізмів його запровадження підтримується створеними професійними громадськими організаціями, як наприклад, Українським центром сприяння розвитку публічно-приватного партнерства, та науковцями, які працюють в цій галузі. Так, за останнє десятиліття було захищено більше трьох десятків дисертацій з тематики взаємодії державного та приватного секторів, в чотирьох з яких досліджували наукову проблему публічно-приватного партнерства.

Згідно узагальнених наразі висновків ППП визначається як організаційне об'єднання органів, організацій, установ публічної влади на національному, галузевому, регіональному рівні (публічні партнери) і суб'єктів приватного підприємництва (приватні партнери), відносини між яким закріплені як на інституціональній, так і на договірній основі на фінансові, майнові та інтелектуальні ресурси для досягнення конкретних цілей щодо реалізації суспільно значущих та стратегічно важливих проектів у різних сферах діяльності – від національних проектів, які забезпечують технологічне оновлення та модернізацію базових галузей реального сектору економіки України до надання суспільних послуг в масштабі всієї країни або окремих територій.

Саме ППП, яке має ознаки політично-управлінського категорійного-понятійного комплексу, на відміну від ДПП розширює коло партнерських відносин між приватним сектором і державою, а також між суб'єктами публічного права, які згідно зі ст. 81 Цивільного кодексу України створюються розпорядчими актами Президента України, органів державної влади, органів АРК або органів місцевого самоврядування.

Зокрема, суб'єктами ППП можуть бути національні академії, наукові та освітні організації, вищі навчальні заклади, державні корпорації та холдинги, банківські та інші фінансово-кредитні установи, професійні об'єднання та інші організації, що утворені відповідними законодавчими або розпорядчими актами органів публічної влади і залучення яких до ППП для реалізації національних проектів, розширює базу ресурсного забезпечення їх реалізації.

Таким чином, ППП є інституціональним і організаційним альянсом між приватним підприємством і державою в особах органів державної влади і державного управління, органів місцевого самоврядування, а також державних організацій і установ.

Доцільність саме такого широкого трактування партнерства державного та приватного секторів, яке повинно згодом найти своє відображення і в законодавстві України, впливає з пришвидшення процесів інтеграції нашої країни до ЄС, щоб запобігати розбіжностям у визначенні цього поняття.

Міжнародні інститути фіксують збільшення проектів ППП в Україні.

Так, за даними сайту Світового банку The Private Participation Infrastructure протягом 2006–2009 років в Україні підписували по 1–2 проекти на рік, у 2010 році було підписано 4 проекти, у 2011 році – 6 проектів, а у 2012 році – 16 проектів ППП.

У той самий час спостерігається специфічний для України парадокс, коли при всіх зазначених вище даних, успішну реалізацію проектів ППП в Україні на практиці важко констатувати, а використання сучасних механізмів ППП в Україні доцільніше назвати вкрай обмеженим. У випадку зі статистичними даними Світового банку це можна пояснити там фактором, що спостерігається значна розбіжність у підходах до визначення поняття ППП в Україні та загальносвітової практиці. Як наслідок, частина проектів, які розглядаються Світовим банком як "PPP" in Infrastructure" у нас не вважаються проектами ППП, а частина проектів, що реалізовані в Україні як проекти ППП, не входять до статистичної бази Світового банку. Зокрема Світовий Банк включив до своєї бази по Україні такі проекти, як Utel (договір складено у 1993 року), які українські дослідники не відносять до проектів ППП, адже в Україні саме розуміння поняття публічно-приватного партнерства почало формуватись лише у кінці 1990-х років на прикладі концесій на будівництво доріг (Львів – Краківець, Львів – Броди), які не зазначені у статичній базі Світового банку. Спеціалісти цієї бази даних також оминули своєю увагою не лише проблемні, але й досить успішні українські проекти публічно-приватного партнерства такі, як "Краматорськтеплоенерго" та "Артемівськенергія". Таким чином, єдино доступну на сьогодні статистику, якою послуговуються у своїх дослідженнях усі українські науковці, не можна вважати релевантною. Тож, гостро стоїть питання збору та систематизації статистики з реалізованих і тих, що знаходяться у стадії реалізації та підготовки до підписання проектів ППП, що відповідало б фактичному стану справ в Україні.



1 ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ. ВСТУП ДО ПРОЕКТІВ З РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ. ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ (ДПП)

Основні поняття та терміни: проект; управління проектами; учасники управління проектами; партнерство державного та приватного секторів* (PPP – Private Public Partnership); проекти "будівництво – управління – передача" (BOT – Build, Operate and Transfer Projects); проекти "будівництво – володіння – управління – передача" (BOOT – Build, Own, Operate and Transfer); проекти "будівництво – надання в оренду – передача" (BLT – Build, Lease and Transfer); проекти "будівництво – орендування – передача" (BRT – Build, Rent and Transfer); проекти "будівництво – передача – управління" (BTO – Build, Transfer and Operate); проекти "проекткування – будівництво – фінансування – управління" (DBFO – Design, Build, Finance and Operate); проекти "проекткування – будівництво – управління – фінансування" (DCMF – Design, Construct, Manage and Finance); проекти "будівництво – володіння – управління" (BOO – Build, Own and Operate); інфраструктура.

Під **проектом** розуміють комплекс науково-дослідних, проектно-конструкторських, соціально-економічних, організаційно-господарських та інших заходів, пов'язаних ресурсами, виконавцями та термінами, відповідно оформлених і направлених на зміну об'єкта управління, що забезпечує ефективність розв'язання основних завдань та досягнення бажаного економічного, технічного, технологічного та організаційного результату.

Управління проектами – це визнана в усьому світі методологія вирішення організаційно-технічних проблем за допомогою спеціальних методів та прийомів з метою успішного досягнення поставленої мети.

Учасниками управління проектами є юридичні та фізичні особи, які зобов'язані виконати деякі дії, передбачені проектом, та інтереси яких будуть задіяні при реалізації проекту. До числа учасників можуть входити інвестори, банки, підрядники, постачальники обладнання, гуртові покупці продукції, лізингодавці та інші фізичні чи юридичні особи.

* Загальновизнана у світі класифікація проектів співробітництва державного та приватного секторів.

Основними функціями проектного менеджменту, які визначені Американським Інститутом управління проектами та спрямовані на управління цілями є: управління обсягом робіт, якістю, витратами, часом.

Постановою Кабінету Міністрів України від 10 жовтня 2001 року №1317 "Про порядок підготовки та реалізації проектів економічного та соціального розвитку України, які підтримуються міжнародними фінансовими організаціями" зі змінами і доповненнями, внесеними Постановою КМУ від 28.08.02 р. №1246, встановлено вимоги до ініціювання та підготовки, реалізації та завершення реалізації цих проектів.

В останні роки в усьому світі спостерігається стійка тенденція до все більш активного залучення приватного сектору до реалізації та фінансування державних об'єктів і послуг, що надаються державним сектором. При цьому методи співробітництва між державним і приватним секторами постійно вдосконалюються з погляду розподілу ризиків і винагороди від такого виду співробітництва. Ці методи зазвичай поєднуються під назвою "партнерство державного та приватного секторів" (PPP, укр. ДПП)* і можуть варіюватися від простих контрактів щодо надання послуг до залучення приватного сектора до фінансування, проектування, будівництва, управління і, в деяких випадках, володіння основними об'єктами інфраструктури.

Однак, у країнах з економікою, що розвивається, впровадження вищезазначених проектів упроваджується не так швидко, як хотілося б. Це більшою мірою визначається оцінкою політичних ризиків, що асоціюються з такими проектами, і з потенційними проблемами та відстрочками, що можуть виникнути при реалізації багатьох із них. Однак слід відзначити, що як тільки уряди країн, що розвиваються, стануть більш уважними до вимог іноземних інвесторів і фінансових інститутів, здійснення інфраструктурних проектів стане більш легким і швидким, тим самим стимулюючи інші проекти.

Дане міркування повною мірою відноситься і до ситуації в Україні, де, з одного боку, у державному секторі в даний час бракує коштів для здійснення великомасштабних і капіталомістких проектів в галузі інфраструктури, а з іншого боку, уряд усіляко намагається підвищити інвестиційну привабливість України в очах іноземних інвесторів. А інфраструктурні проекти можуть стати гарним прикладом взаємовигідного співробітництва між приватним і державним секторами, за умови їх адекватного застосування в законодавчому полі України з урахуванням практики і традицій, що склалися.

Разом з тим, підготовка до проведення в Україні чемпіонату Європи з футболу у 2012 році стала причиною все більшого акцентування уваги на державно-приватному партнерстві (ДПП) як механізмі для вирішення

* PPP – Public Private Partnership, або укр. ДПП – державно-приватне партнерство.

завдань щодо підготовки до майбутнього чемпіонату, оскільки під великим питанням залишається подальше забезпечення фінансування заходів щодо модернізації та створення необхідної інфраструктури, зокрема будівництво аеропортів, доріг та стадіонів. Звичайно, проведення Євро-2012 – не єдиний аспект розвитку партнерства державного та приватного секторів. В Україні на даний момент досить гостро постало питання комплексного оновлення інфраструктури, що знаходиться в комунальній та державній власності. Це обумовлене тим, що інфраструктура нашої країни була успадкована ще з СРСР і застаріла як фізично, так і морально, оскільки багато років фактично не модернізувалася та не оновлювалася. Відповідно, підґрунтям економічного розвитку України може стати будівництво нової та сучасної інфраструктури, в тому числі й інфраструктури місцевого значення.

Цей підручник присвячений насамперед проектам, відомим як ВОТ*. Аббревіатура "ВОТ" характеризує методи реалізації інфраструктурних об'єктів типу "будівництво – управління – передача" (БУП), за якими приватний сектор фінансує певний об'єкт, управляє ним упродовж деякого часу, а державний – набуває права на управління цим об'єктом наприкінці згаданого періоду. Зазначений метод розглядається у підручнику в ширшому контексті та стосується всіх типів проектів у галузі інфраструктури, що виконуються спільними зусиллями приватного й державного секторів.

Проекти БУП є найпоширенішою формою реалізації ДПП, а її базова концепція розвинулась у кілька різновидів, а саме:

- "будівництво – володіння – управління – передача" (ВООТ)**: приватний сектор отримує не лише правомочність управління, а й право володіння об'єктом упродовж строку дії угоди, після завершення якого він передається державному сектору. Зворотний ВООТ: державний сектор фінансує і створює інфраструктурний об'єкт, потім передає його в експлуатацію приватному сектору, який поступово здобуває право на власність;
- "будівництво – надання в оренду – передача" (BLT)***;
- "будівництво – орендування – передача" (BRT)****;
- "будівництво – передача – управління" (ВТО)*****: цей механізм передбачає передачу об'єкта державному сектору відразу після завершення будівництва. Після приймання державою об'єкт переходить у користування до приватного сектору без надання йому права на володіння;

* ВОТ – Build, Operate and Transfer Projects, або укр. "будівництво – управління – передача" (БУП).

** ВООТ – Build, Own, Operate and Transfer, або укр. "будівництво – володіння – управління – передача" (БВУП).

*** BLT – Build, Lease and Transfer, або укр. "будівництво – надання в оренду/лізинг – передача" (БЛП).

**** BRT – Build, Rent and Transfer, або укр. "будівництво – орендування – передача" (БОП).

***** ВТО – Build, Transfer and Operate, або укр. "будівництво – передача – управління" (БПУ).

– "будівництво – володіння – управління" (BOO)*: в даному випадку інвестор, створивши об'єкт і здійснюючи управління ним, не передає його державному сектору після закінчення строку дії угоди. Таким чином, об'єкт залишається у власності приватного сектору;

– "проектування – будівництво – володіння – управління – передача" (DBOOT)**: особливістю угоди цього типу є те, що відповідальність приватного сектору полягає не лише в будівництві об'єкту, але й у його проектуванні;

– "проектування – будівництво – фінансування – управління" (DBFO)***: окрім відповідальності приватного сектору щодо проектування, спеціально обумовлюється його відповідальність за фінансування будівництва інфраструктурних проектів;

– "проектування – будівництво – управління – фінансування" (DCMF)****.

Існує чимало причин підвищення популярності методів ДПП. Державному сектору сьогодні бракує коштів для втілення в життя капіталомістких і інфраструктурних проектів, проте водночас він відчуває дедалі більшу потребу в об'єктах інфраструктури для подальшого економічного зростання в якнайкоротші строки. Структура проектів ДПП також дає змогу державному сектору делегувати приватному сектору багато ризиків, пов'язаних з реалізацією проектів.

Для приватних інвесторів і фінансових інститутів проекти ДПП відкривають абсолютно нову ділянку для бізнесу з відносно високими показниками віддачі. Розподілення ризиків між приватними учасниками проекту та представником державного сектора є потужним стимулом для виникнення такого типу проектів.

Одним із аспектів багатьох проектів ДПП, найпривабливішим для інвесторів та фінансових інститутів, є те, що вони містять незалежні кредитні ризики, що робить їх доволі зручними для фінансування на ринку облігацій.

Для того, щоб ДПП-проект був успішним, він має бути досить принадливим як для приватного, так і для державного секторів. Якщо ризики визначаються як дуже великі або передбачається, що вони перевищать очікуваний зиск і віддачу, проект не буде реалізований. Так, було доведено, що деякі типи проектів на практиці не можуть бути профінансовані за схемою ДПП. У Великій Британії до таких проектів, зокрема, належить фінансування медичних закладів, де через юридичні ризики, пов'язані з відсутністю спеціальних

* BOO – Build, Own and Operate, або укр. "будівництво – володіння – управління" (БВУ).

** DBOOT – Design, Build, Own, Operate and Transfer, або укр. "проектування – будівництво – володіння – управління – передача" (ПБВУП).

*** DBFO – Design, Build, Finance and Operate, або укр. "проектування – будівництво – фінансування – управління" (ПБФУ).

**** DCMF – Design, Construct, Manage and Finance, або укр. "проектування – будівництво – управління – фінансування" (ПБУФ).

законів (які нещодавно було ухвалено), вони були оцінені як проекти, в яких ризики перевищують передбачувану вигоду й віддачу. Інші проекти розвиваються надто повільно. Проте здебільшого інвестори та фінансові інститути стають гнучкішими, розглядаючи можливість фінансування тих типів проектів, у яких вони можуть брати участь, де потік доходів ґрунтується на ринкових передумовах, а не гарантований довгостроковими контрактами із платоспроможним покупцем. Упродовж останніх років було накопичено певний досвід і державним, і приватним секторами щодо типів проектів та їхніх ризиків, і ці знання застосовуються з метою пришвидшення впровадження проектів ДПП у загальну практику.

Багато країн з розвинутою економікою нерідко використовують методи БУП. У самій лише Великій Британії в рамках урядової програми "Партнерство державного та приватного секторів" (ДПП), ініційованої в 1992 році, до цього часу реалізовано понад 550 проектів на загальну суму 62 млрд євро у сфері дорожнього господарства, транспорту, охорони здоров'я та оборони. При цьому лише в деяких випадках мова йде про великі проекти: проекти вартістю понад 150 млн євро складають лише 7% від загальної кількості, а вартість більшої частини реалізованих проектів – від 1,5 до 30 млн євро.

Кількість країн, у яких у різних формах розвивається партнерство державного та приватного секторів, постійно зростає (рис. 1.1).

У цілому в розвитку інфраструктурних проектів можна виокремити такі тенденції:

– у країнах Європи – Ірландії, Португалії, Іспанії та Італії – прийняті законодавчі акти, що певною мірою спрощують партнерство державного та приватного секторів у реалізації проектів;

– у Нідерландах, Німеччині та Австрії пілотні проекти знаходяться ще на ранній стадії розробки. Разом з тим, у Німеччині з розширенням партнерства держави та приватних структур пов'язують значні перспективи розвитку транспорту та дорожньої інфраструктури;

– країни, що нещодавно стали членами Європейського Союзу – Угорщина, Чехія, Словаччина, Хорватія та Польща, значно



Рис. 1.1. Частка країн ЄС у загальному фінансуванні партнерства державного та приватного секторів, у %

відстають від членів ЄС у площині розвитку інфраструктури, а відповідно і потребують розробки та реалізації спільних проєктів;

– у Канаді та Австралії принципи партнерства державного та приватного секторів включено в урядові програми;

– у багатьох країнах, що розвиваються (наприклад, Аргентина, Китай, Малайзія та ін.), вже розробляються перші проєкти з участю держави та приватних компаній.

Проєкти партнерства державного та приватного секторів можуть здійснюватись у багатьох секторах економіки, однак, як правило, вони реалізуються в галузі громадського транспорту, переробки сміття, в галузях освіти та охорони здоров'я (рис. 1.2).

У підручнику описано основні положення методів ДПП та притаманні їм переваги й недоліки для учасників зазначених проєктів. Він дає загальний погляд на перебіг процесу фінансування проєктів такого типу, а також розкриває деталі економічної доцільності проєкту, законодавчі та нормативні аспекти, ризиків державного та приватного секторів, процедур тендерів, постачання й поставок, джерел фінансування та аналізує сучасні тенденції ДПП-проєктів у Західній Європі, країнах СНД та Україні.

Певна річ, у межах підручника подано лише загальний опис структури проєктів типу ДПП та пов'язаних з ними питань. При цьому варто пам'ятати, що кожен проєкт має свої унікальні особливості, тож твердження, викладені у підручнику, не можуть бути однаково справедливими для всіх ДПП-проєктів. А відтак, поза всяким сумнівом, консультації фахівців є вкрай необхідними в рамках кожного такого проєкту.

Принципи фінансування, наведені в наступних розділах, стосуються безпосередньо проєктів у сфері інфраструктури. **Інфраструктура** (англ. infrastructure, нім. infrastruktur) – це сукупність галузей та видів діяльності, що обслуговують економіку, виробництво (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна і професійна освіта, охорона здоров'я та ін.). Вона включає основні споруди і послуги, зокрема системи каналізації, водопостачання, електропостачання, від яких залежить розвиток як окремих населених пунктів, так і економіки в цілому, до неї належать також будівництво

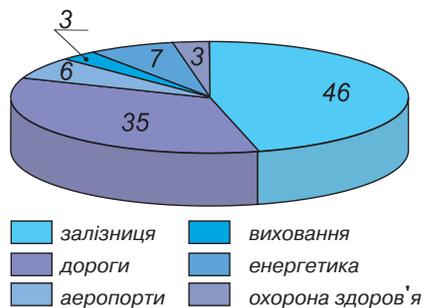


Рис. 1.2. Розподіл фінансових коштів, що виділяються на ДПП у країнах ЄС, за галузями, у %

доріг, каналів, портів, мостів, аеропортів, складів, енергетичного господарства, систем зв'язку, водопостачання, каналізації тощо. Розрізняють виробничу інфраструктуру та соціальну. **Виробнича інфраструктура** – це комплекс галузей, що обслуговують основне виробництво і забезпечують його ефективну економічну діяльність. До них належать транспорт, зв'язок, електроенергетика, кредитно-фінансові заклади, спеціалізовані галузі ділових послуг. Надаючи послуги основному виробництву, вони підвищують його ефективність, тому виробнича діяльність цих галузей суттєво збільшує результати суспільного виробництва. **Соціальна інфраструктура** – комплекс галузей, які безпосередньо пов'язані зі створенням загальних умов для відтворення робочої сили і забезпечення нормальної життєдіяльності людей. Ця сфера охоплює освіту, охорону здоров'я, житлово-комунальне господарство, пасажирський транспорт і зв'язок, культуру, побутове обслуговування. Важливим стратегічним завданням України є прискорення розвитку соціальної інфраструктури, роль якої в економічному житті суспільства недооцінювалася. Транспорт і зв'язок належать до матеріального виробництва, бо пов'язані з процесом виробництва, і водночас до нематеріального виробництва, бо пов'язані з обслуговуванням людей.

Спільна ознака зазначених вище систем – надання комунальних/громадських послуг. Методи фінансування, які використовуються в таких проєктах, однаково підходять і для реконструкції наявної інфраструктури, і для нових інфраструктурних проєктів.

При розгляді нинішнього стану інфраструктури та інфраструктурних об'єктів в Україні можна зробити кілька висновків.

По-перше, високий рівень зношеності основних засобів інфраструктурних об'єктів є загрозою для стабільного функціонування економіки та для національної безпеки країни в цілому. Сьогодні рівень амортизації основних фондів у галузі виробництва та розподілу електроенергії, газу та води становить 60,7%, в аварійному стані перебувають 33,8% водогонів і 42,9% квартальних водопровідних мереж. Урядовці та топ-менеджери Укрзалізниці визнають, що зношеність основних фондів у залізничній галузі становить приблизно 80%.

Багато не вирішених проблем існує у вуглевидобувній галузі, які неможливо вирішити без залучення приватних інвесторів.

По-друге, такий стан інфраструктурного сектора об'єктивно зумовлює низьку якість інфраструктурних послуг, адже, наприклад, про яку якість може йтися, коли майже 80% шляхового покриття потребує ремонту, причому майже 20% – термінового. Зокрема, 2007 рік став роком аварій у нафтогазовій галузі. Наприклад, у січні на НПК "Галичина" через розгерметизацію нафтопроводу стався витік газу; призупинялося перекачування нафти нафтопроводом "Дружба"; у травні й грудні сталися аварії на магістральному газопроводі Уренгой – Помари – Ужгород. Тому не дивно, що стан інфраструктури вже

привернув увагу Євросоюзу, який вимагає від України вкласти 2,5 млрд дол. у модернізацію газопроводів, одночасно підтримуючи альтернативні варіанти поставок газу (Набуко, Північний потік).

По-третє, враховуючи структуру власності в секторі інфраструктури, саме держава сьогодні є основним постачальником відповідних інфраструктурних послуг. І не можна не помітити, що сучасна бюджетна політика є неадекватною для задоволення інфраструктурних потреб країни. Горизонт бюджетного планування становить один рік, що фактично унеможлиблює ефективне фінансування довгострокових інфраструктурних проєктів, до того ж фінансувати розвиток інфраструктури виключно за рахунок бюджету просто неможливо.

Висновок очевидний: низька якість інфраструктури призводить до додаткових непродуктивних витрат, які фактично гальмують зростання реального ВВП. При цьому інфраструктура як галузь економічної діяльності займає досить важливе місце в економіці України, забезпечуючи майже 15% ВВП (табл. 1.1). Фактично, ця галузь багато в чому визначає динаміку ВВП загалом.

Таблиця 1.1

Показники розвитку окремих секторів інфраструктури України

Сектор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 I квартал
Транспорт і зв'язок										
% загального випуску	8,6	9,0	9,3	9,9	9,3	9,2	9,6	8,6	8,4	н/д
% ВВП*	8,1	8,5	8,9	9,5	8,9	8,7	8,6	8,2	7,9	11,5
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води										
% загального випуску	5,3	6,1	5,6	5,0	3,9	3,7	4,0	3,9	3,7	н/д
% ВВП*	5,0	5,8	5,3	4,8	3,8	3,5	3,8	3,7	3,5	4,9

Джерела: Держкомстат, оцінки ІЕД.

Примітка: * у ринкових цінах.

Інфраструктурні проблеми в Україні вже звикли пояснювати гострим браком фінансування та неефективним використанням виділених коштів. Але з цим можна погодитися тільки частково. Головна проблема полягає в тому, що структурні реформи в цьому секторі традиційно гальмуються, причому за цим показником Україна сьогодні відстає від інших країн з перехідною економікою (табл. 1.2, 1.3).

Таблиця 1.2

**Індикатори структурних реформ в інфраструктурних секторах:
міжнародні порівняння, 2007 рік**

Країна	Електро-енергетика	Залізничний транспорт	Автошляхи	Телеко-мунікації	Водопостачання та водовідведення
Україна / ІЕД	2,58	1,79	2,37	2,53	2,03
Україна / ЄБРР	3,0	2,0	2,0	2,7	2,0
Болгарія	3,7	3,3	2,7	3,7	3,0
Казахстан	3,3	3,0	2,3	3,0	2,0
Литва	3,3	2,3	2,3	3,7	3,3
Польща	3,3	4,0	3,0	4,0	3,3
Румунія	3,7	4,0	3,0	3,3	3,3
Росія	3,0	3,0	2,3	3,0	2,3

Джерело: EBRD Transition Report 2007.

Примітка: Україна / ІЕД – оцінка Інституту економічних досліджень;

Україна / ЄБРР – оцінка Європейського банку реконструкції та розвитку.

Таблиця 1.3

**Індикатори структурних реформ в інфраструктурних секторах:
міжнародні порівняння, 2008 рік**

Країна	Електро-енергетика	Залізничний транспорт	Автошляхи	Телеко-мунікації	Водопостачання та водовідведення	Реформування інфраструктури в цілому
Україна / ІЕД	2,57	1,77	2,44	2,46	1,62	н/д
Країна / ЄБРР	3,0	2,0	2,0	2,7	2,0	2 +
Болгарія	3,7	3,3	2,7	3,7	3,0	3
Казахстан	3,3	3,0	2,3	3,0	2,0	3 –
Литва	3,3	3 – ↑	2,3	3,7	3,3	3
Польща	3,3	4,0	3,0	4,0	3,3	3 +
Румунія	3,7	4,0	3,0	3,3	3,3	3 +
Росія	3 + ↑	3,0	2 +	3 + ↑	3 – ↑	3 –

Джерело: EBRD Transition Report 2008.

Примітка: Україна / ІЕД – оцінка Інституту економічних досліджень;

Україна / ЄБРР – оцінка Європейського банку реконструкції та розвитку.

Стрілка ↑ показує зміну балу на один ступінь.

При оцінці інфраструктурної політики в Україні до уваги беруться три складові, а саме: 1) комерціалізація та приватизація (власність, управління природною монополією, організаційна структура галузі); 2) реформа тарифної політики (структура тарифів, заборгованість, обсяги бюджетного фінансування); 3) регулятивний та інституційний розвиток (наявність незалежного регулюючого органу та ефективність його діяльності, регулювання доступу до мереж). У цілому всі галузі інфраструктури оцінюються за 21 показником.

Фактично кожний з названих трьох компонентів становить одну з фундаментальних характеристик розвитку інфраструктури. Сукупна оцінка (індикатор) може коливатися в межах від 1 (реформ зовсім немає) до 4 (ринково орієнтовані реформи майже завершено).

Дані про динаміку реформування інфраструктури наведено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Індикатори структурних реформ в окремих секторах інфраструктури України у 2000 – 2008 роках

Сектор	2000 листопад	2001 травень	2001 листопад	2002 травень	2002 листопад	2003 травень	2004 червень	2005 липень	2006 серпень	2007 вересень	2007 серпень
Зв'язок (телекомунікації)	2,31	2,36	2,24	2,22	2,26	2,29	2,41	2,40	2,50	2,53	2,46
Залізниця	1,29	1,39	1,49	1,54	1,56	1,79	1,73	1,78	1,80	1,79	1,77
Автошляхи	2,16	2,19	2,19	2,19	2,21	2,32	2,30	2,29	2,37	2,37	2,44
Електроенергетика	2,37	2,49	2,51	2,51	2,49	2,60	2,56	2,56	2,57	2,58	2,57
Виробництво, транспортування та розподіл газу	1,89	2,04	2,09	2,06	2,05	2,04	2,06	2,06	2,04	2,03	2,01
Водопостачання і водовідведення	1,38	1,42	1,42	1,47	1,51	1,57	1,61	1,61	1,61	1,60	1,61

Джерело : ІЕД (повний текст Моніторингу інфраструктури України за відповідні роки розміщено на сайті www.ier.kiev.ua).

На основі наведених даних можна зробити певні висновки. По-перше, найменш реформованими серед усіх секторів залишаються залізничний транспорт та водопостачання і водовідведення. Серед лідерів – сектор зв'язку (телекомунікації) та електроенергетика. Але це лідерство певною

мірою умовне, оскільки в цих секторах досить правильні рішення супроводжуються кроками назад, а така непослідовність лише загострює проблеми.

По-друге, і це більш загальний висновок, брак реформ перешкоджає інфраструктурі як галузі стати прозорим та ефективним бізнесом, який дає прибутки і тому є привабливим для приватних інвесторів. Зрозуміло, що без масштабних приватних інвестицій інфраструктура просто не зможе розвиватися.

Автомобільні шляхи. Індикатор структурних реформ у цьому секторі не змінився (2,37), оскільки значних інституційних і правових змін тут не спостерігається. На часі – підвищення ефективності підтримки технічного стану і будівництва шляхів. Для цього регуляторні функції у дорожньому секторі слід відокремити від управлінських.

Оскільки проблема недофінансування дорожнього розвитку й досі залишається ключовою, парламент повинен нарешті вдосконалити законодавчу базу для розвитку концесій та інших форм державно-приватного партнерства. Закон про державно-приватне партнерство має поліпшити ситуацію, оскільки він створить умови для збільшення приватної участі в даному секторі та посилення конкуренції (див. розділ 3).

Реформування інфраструктури – дуже клопітка і політично невигащна справа, щонайменше в короткостроковому плані. Ці реформи не можна реалізувати за рік чи два; їх починає один уряд, продовжує наступний і, в найкращому разі, завершує третій. Тому інфраструктурні реформи – це один із найскладніших тестів на реальне реформаторство, професіоналізм і наступність в економічній політиці.

Од початку ХХ століття й донедавна була поширеною думка, що за розвиток інфраструктури відповідає виключно державний сектор. Упродовж останнього десятиріччя до проектів з розвитку інфраструктури в усьому світі дедалі активніше залучається приватний сектор. Проте така тенденція аж ніяк не свідчить про повернення до практики ХІХ століття, коли утримування інфраструктурних об'єктів цілком покладалося на приватний сектор. Сьогодні пріоритетною є спільна робота державного та приватного секторів із розподілення ризиків і зиску від розвитку інфраструктури. Це зумовило розроблення нової концепції партнерства державного та приватного секторів (ДПП).

Термін "партнерство державного та приватного секторів", або "державно-приватне партнерство", не має чіткого визначення, але під ним маються на увазі різні форми угод між державним і приватним секторами щодо надання громадських послуг. До таких форм, зокрема, належать:

Укладення договору на виконання робіт. У цьому випадку державний сектор наймає приватний сектор на певний період та за певну винагороду, визначену в контракті, для надання ним послуг. При цьому приватний сектор не несе жодного фінансового ризику.

Створення спільного підприємства. У цьому разі державний і приватний сектори розподіляють між собою відповідальність за фінансування та введення в експлуатацію об'єктів інфраструктури.

Передача в оренду. Усі або значну частину ризиків, пов'язаних із фінансуванням, будівництвом та експлуатацією об'єктів, бере на себе приватний сектор, тоді як державний – орендує зазначені об'єкти.

Проекти "будівництво – управління – передача" (БУП). Приватний сектор опікується фінансуванням, будівництвом та експлуатацією об'єктів упродовж певного строку, який має відповідати періоду їхньої окупності та норми прибутку на вкладені інвестиції. Після завершення цього терміну об'єкт передається у власність державному сектору.

Проекти "будівництво – володіння – управління" (ВОО, укр. БВУ).* Приватний сектор володіє та управляє об'єктами без передачі їх державному сектору.

Розвиток проектів у сфері інфраструктури

Розвиток ДПП, зокрема в галузі інфраструктури, пояснюється кількома чинниками. По-перше, уряду бракує ресурсів, необхідних для підтримання та розвитку власної інфраструктури до рівня, що відповідає економічному добробуту країни.

По-друге, з огляду на постійне вдосконалення технологій конкурентоспроможність на світових ринках почала залежати від наявності високоякісної, ефективної інфраструктури.

По-третє, ДПП – це ефективний спосіб розподілу ризиків та відповідальності в процесі розвитку інфраструктури. Передбачається, що приватний сектор здатен зробити проект більш ефективним, ніж державний, зокрема і з технічного погляду. Уряд же може посприяти проекту активами, як-от: території під забудову, ліцензування, субсидування, забезпечення гарантій та/або компенсацій.

І, зрештою, проектам партнерства між приватним і державним секторами (ДПП) часто надають перевагу перед повною приватизацією об'єктів інфраструктури, оскільки в цьому випадку уряд здійснює посилений контроль над проектом. Крім того, ДПП можна застосовувати для запобігання використанню приватним сектором у власних інтересах прав, наданих йому для розвитку й експлуатації проекту, оскільки в цьому разі неабияк обмежується максимально можливий розмір прибутку приватного сектора.

* ВОО – Build, Own and Operate, або укр. "будівництво – володіння – управління".

Рекомендована навчально-методична література та адреси електронних сайтів

1. *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005.

2. *Кабашкин В.А., Левченко А.А., Сидоров В.А.* Развитие государственно-частного партнерства в регионах Российской Федерации. – Белгород: ИПЦ "Политерра", 2008. – 466 с.

3. *Тарасюк Г.М.* Управління проектами: Навч. посібник. – 3-є вид. – К.: Каравела, 2009. – 320 с. – С.10–30.

4. *Тертица В.А.* Государственно-частные партнерства как форма сотрудничества бизнеса и власти // ИнвестГазета. – 2008. – № 27.

5. 'Project Finance' by Wilde Sapte, Euromoney Publication PLC, 1997.

6. *Дерябина М.А.* Государственно-частное партнерство: теория и практика: Научн. докл. / М.А. Дерябина, Л.И. Цедилин. – М.: Институт экономики РАН, 2007.– С.26–27. – Режим доступу: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>.

7. *Евенко В.В.* Государственно-частное партнерство: альянс skipетра и капитала / В.В. Евенко, В.Ю. Солдатенков // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2008. – № 3. – 144 с. – Режим доступу: http://www.tu-bryansk.ru/doc/vestnik/3_2008/evenko_soldatenkov.doc.

8. Економічне зростання та інфраструктурні гальма / І. Бураковський, В. Мовчан, Н. Сисенко, І. Юзефович (Інститут економічних досліджень та політичних консультацій) // Дзеркало тижня. – 2008. – № 4 (683). – 2–8 лютого. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2020/61877>.

9. *Сильвестров С.* Партнерство государства и частного сектора // Экономика России XXI век. – 2009. – № 18. – Режим доступу: http://www.ruseconomy.ru/nomer18_200501/ec24.html.

10. *Кредісов А.І., Білоус А.О.* Державно-приватне партнерство: світовий досвід та його використання в Україні. Економіка України. – 2016.– №2. С. 4–15.

11. *Алавердян Л.М.* Становлення і розвиток державно-приватного партнерства у вугільній промисловості України: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец.08.00.03 "Економіка та управління національним господарством /Л.М. Алавердян – Донецьк, 2011. – 20 с.

Питання для обговорення

1. Дайте визначення поняттю "партнерство державного та приватного секторів".

2. Які, на Вашу думку, перспективи розвитку та реалізації проектів у галузі інфраструктури в Україні?

3. Чим, на Вашу думку, обумовлене виникнення методів співпраці між державним та приватним секторами?
4. Які критерії успішності проектів у площині партнерства державного та приватного секторів?
5. Дайте характеристику основним формам партнерства державного та приватного секторів.
6. Наведіть приклади реалізації проектів у галузі інфраструктури в іноземних державах.
7. У яких сферах можлива реалізація проектів співпраці державного та приватного секторів?
8. Які існують форми угод між державним та приватним секторами у розрізі надання послуг у суспільній сфері?
9. Дайте характеристику такій формі партнерства державного та приватного секторів, як підписання контракту на виконання робіт.
10. Дайте характеристику такій формі партнерства державного та приватного секторів, як створення спільного підприємства.
11. Дайте характеристику такій формі партнерства державного та приватного секторів, як передача в оренду.
12. Дайте характеристику такій формі партнерства державного та приватного секторів, як проекти "будівництво – управління – передача" та їх різновидам.
13. Дайте характеристику такій формі партнерства державного та приватного секторів, як проекти "будівництво – володіння – управління".
14. Назвіть фактори розвитку партнерства державного та приватного секторів.
15. Як Ви вважаєте, чи можливо в Україні замінити повну приватизацію об'єктів інфраструктури на відповідні проекти партнерства державного та приватного секторів?

Практичні завдання

Тести для самоперевірки

1. Які проекти не є формою реалізації партнерства приватного та державного секторів?
 - а) проекти "будівництво – управління – передача";
 - б) проекти "проектування – будівництво – фінансування – управління";
 - в) проекти "проектування – будівництво – управління – фінансування – передача";
 - г) проекти "будівництво – володіння – управління – передача";
 - г) проекти "будівництво – орендування – модернізація – передача".

2. Яким чином можна охарактеризувати стан партнерства державного та приватного секторів у країнах, що нещодавно стали членами Європейського Союзу – Угорщина, Чехія, Словаччина, Хорватія, Польща?

- а) пілотні проекти знаходяться ще на ранній стадії розробки;
- б) проекти в галузі інфраструктури потребують розробки та реалізації;
- в) принципи партнерства державного та приватного секторів включені в урядові програми.

3. На які галузі припадає більша частка фінансування проектів інфраструктури в країнах ЄС?

- а) освіта та охорона здоров'я;
- б) залізниці та аеропорти;
- в) залізниці та автошляхи;
- г) енергетика;
- г) енергетика та аеропорти.

4. У понятті інфраструктури виокремлюють:

- а) енергетичну та технологічну інфраструктуру;
- б) соціальну та гуманітарну інфраструктуру;
- в) виробничу та соціальну інфраструктуру;
- г) економічну та соціальну інфраструктуру.

5. Яким чином можна охарактеризувати сучасний стан інфраструктури в Україні?

- а) держава є основним постачальником інфраструктурних послуг;
- б) якість інфраструктурних послуг є досить високою;
- в) рівень амортизації основних фондів у виробництві становить 20%;
- г) для інфраструктурних проектів характерний суттєвий рівень зношення основних фондів;
- г) інфраструктура як галузь економічної діяльності забезпечує близько 25% ВВП;
- д) стан інфраструктурного сектора зумовлює низьку якість інфраструктурних послуг.



2

ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ТА КРАЇН СНД У РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЄКТІВ

Основні поняття та терміни: громадські послуги; громадський сектор; бюджетні надходження; база оподаткування; дефіцит державного бюджету; державні монополії; капітальні інвестиції; приватна фінансова ініціатива (ПФІ); казначейство; Приватна фінансова експертна група; капітальне будівництво; тендер; концесія; концесійні автомагістралі; кредитна підтримка/допомога; кредитна лінія; федеральний кредит; стратегічна інфраструктура; співфінансування; Аудиторське бюро; передача ризиків; самоокупні договори; МЕТР; компенсації; Центр ДПП Зовнішекономбанку; інформаційне забезпечення; інвестиційний клімат; інжинірингові консультанти; програми фінансування.

2.1. ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ДПП

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

Проєкти державно-приватного партнерства (ДПП) виникли як механізм забезпечення доступу до капіталу та досвіду управління у приватному секторі з метою їх застосування у сферах, які є традиційно державними монополіями: громадські послуги і утримання та розвиток інфраструктури. Згідно зі сподіваннями, ДПП мали досягти успіху там, де приватизація зазнала невдачі, крім того, партнерства сприймали як альтернативу приватизації.

Практика формування державно-приватних партнерств поширюється в усіх регіонах світу. Фундаментальною причиною, яка веде до утворення партнерств, є усвідомлення факту, що приватний і громадський сектори мають унікальні характеристики, які надають їм переваги у певному аспекті надання послуг населенню. Іншою засадничою передумовою формування та поширення практики партнерств була зміна підходу до розуміння функцій урядів, зокрема усвідомлення необхідності передачі частини їх приватному сектору як більш мобільному та ефективному.

2.2. ЕВОЛЮЦІЯ ТА ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ ДПП У КРАЇНАХ ЗАХОДУ

Одним із піонерів у запровадженні нової форми співпраці між громадським та приватним секторами є Велика Британія. Поряд з Австралією, зокрема її штатом Вікторія, Велика Британія є країною, де на цей час найактивніше використовується інструмент ДПП. Починаючи з початку 1990-х років, у Сполученому Королівстві було затверджено близько 600 проектів ДПП, на долю яких припадає 15% загального обсягу капітальних інвестицій громадського сектора.

Історичні передумови

Ініціатива уряду Великої Британії щодо розвитку партнерства державного та приватного секторів (PPP)* відома як приватна фінансова ініціатива (PFI)**.

На початку 1990 року уряд Сполученого Королівства Великої Британії визнав, що старі методи державного фінансування проектів шляхом "розподілу бюджетних коштів" у період з 1970 до 1980 року були неефективними, внаслідок чого інфраструктура відчула брак інвестицій. У зв'язку з цим постала гостра потреба в оптимізації закупівель та встановленні пріоритетності проектів у сфері інфраструктури. Зрештою, прем'єр-міністр Великої Британії Найджел Лоусен урядовою постановою восени 1992 року впровадив поняття ПФІ. Основними аспектами ініціативи були:

- приватний сектор охоче бере на себе ризики;
- повинна існувати конкуренція там, де держава ініціює проект, шукає партнера у приватному секторі чи виступає замовником яких-небудь послуг;
- ініціатива стосується не лише проектів у сфері інфраструктури, а й інших капітальних інвестицій у державному секторі.

Витрати державних відомств мали базуватися на оцінюванні ефективності вкладень та виходячи з розрахунків експертів. Передбачалося, що ПФІ дасть змогу приватному сектору брати ефективну участь у фінансуванні незалежних проектів, спільних підприємств, у лізингу або наданні послуг державному сектору. З метою сприяння проектам ПФІ 1993 року була створена

* PPP – *Public Private Partnership*, або укр. державно-приватне партнерство (ДПП).

** PFI – *Private Finance Initiative*, або укр. приватна фінансова ініціатива (ПФІ).

Приватна фінансова експертна група, метою діяльності якої було поширення ідей проектів ПФІ та допомога і приватному, і державному секторам в узгодженні концепції таких проектів та вимог до них. Однак проекти ПФІ просувалися повільно, між приватним і державним секторами часто виникали розбіжності як стосовно цілей проекту, так і через брак досвіду у провадженні проектів такого роду.

У директивах Казначейства зазначалося, що під час оцінювання приватного фінансування остаточне рішення про ініціювання проекту залежить від можливості продемонструвати ефективність укладень. Проте жоден із проектів не був вивчений на предмет можливості покладання контролю та пов'язаних з проектом ризиків на приватний сектор, уникнувши при цьому надмірних витрат. Якби це сталося, можливість ПФІ була б примусово прийнята й могла б знайти реальне відображення в планах відповідного відомства.

У листопаді 1995 року Казначейство оцінило бюджет проектів ПФІ у межах 4,74 – 5,08 млрд фунтів стерлінгів. Згідно з цим бюджетом передбачалися запуск нових потягів північною лінією метрополітену в Лондоні, новий центр керування польотами в Шотландії, залізничне сполучення через тунель під Ла-Маншем, спорудження в'язниць у двох містах Великої Британії, ремонт та будівництво доріг на базі проектів DBFO*. Проте лише доволі незначна кількість проектів завершилася успішним підписанням контрактів.

У 1996 році, підсумувавши досвід попередніх ПФІ-проектів, уряд Великої Британії ініціював нові кроки стосовно цих проектів. Нове положення *"Приватні фінансові інвестиції: Положення про спрощення процедури участі у проекті"* було спільно розроблене й опубліковане Казначейством та Приватною фінансовою експертною групою. Воно дістало підтримку Співки підприємців будівельної промисловості. Положення містило такі ініціативи:

- громадський сектор відкрито заявляє про потрібні йому послуги, при цьому приватний сектор має змогу пропонувати інноваційні ідеї та самостійно обирати спосіб реалізації проекту;
- у разі великого конкурсу на участь у проектах державного сектора державою повинні бути розроблені попередні вимоги до можливості фінансування з метою недопущення до тендера учасників, які не відповідають необхідному рівню;
- міністерства призначають відповідальну особу для кожного ПФІ-проекту з вартістю капітальних інвестицій понад 10 млн фунтів стерлінгів або для двох найбільших проектів для того, щоб довести проект до підписання договору;
- для уникнення зайвих витрат на організацію тендера запропоновано запрошувати до участі в ньому не більше 4 претендентів;
- обрання підрядника для виконання державного замовлення має здійснюватися якомога швидше, з урахуванням принципу "відповідності витрат

* DBFO – Design, Build, Finance and Operate, або укр. "проекткування – будівництво – фінансування – управління" (ПБФУ).

необхідному ефекту". Для одержання замовлення необхідні чітка схема фінансування (для запобігання перегляду договорів у майбутньому через додаткові витрати) та погоджений графік робіт;

- конструктивна роз'яснювальна робота з кандидатами;
- тренінги для 5 000 – 10 000 держслужбовців щодо ПФІ-проектів, а також сприяння проведенню тренінгів серед учасників приватного сектора;
- казначейство повинне розробити стандартні форми договорів для ПФІ-проектів. Також планувалося створити комітет для розв'язання на ранній стадії питань, пов'язаних з умовами контрактів, який працював би за принципом прецедентного права.

У квітні 1997 року кількість підписаних договорів ПФІ значно збільшилася. Вони стосувалися таких проектів: 8 проектів типу ПБФУ з будівництва доріг для Агентства залізничного транспорту; 6 проектів, пов'язаних зі спорудженням залізниць для Міністерства транспорту; 15 проектів (переважно спортивні споруди) для Міністерства освіти та праці; 11 проектів для Шотландського міністерства внутрішніх справ; 3 в'язниці для Міністерства внутрішніх справ Великої Британії та 50 проектів із залученням трастових організацій і органів охорони здоров'я для Міністерства охорони здоров'я. Загальна вартість капітальних інвестицій становила до 5 млрд фунтів стерлінгів.

Зміна уряду в результаті загальних виборів у травні 1997 року призвела до перегляду ПФІ-проектів. Прем'єр-міністр Гордон Браун заявив, що припиняє "за всяку ціну" практику ПФІ, що, на його думку, є не завжди прийнятною схемою для державних проектів. Перегляд концепції здійснив Малкольм Бейтс, голова правління Pearl Group та Farnell Premier, використавши як основу партнерства з приватним сектором 12 пунктів попередньої програми Лейбористської партії.

У червні 1997 року Голова Держказначейства оголосив про намір уряду затвердити рекомендації Бейтса щодо існуючої процедури ПФІ. Ці рекомендації переважно були спрямовані на спрощення й оптимізацію методики та пропонували замінити Приватну фінансову експертну групу новою, так званою Спеціальною групою при Казначействі Великої Британії з метою об'єднання проектних і процедурних експертів. Спеціальна група, до складу якої входили керівники підприємств приватного сектора, які мали практичний досвід управління проектами та фінансові навички, була покликана аналізувати комерційну доцільність кожного проекту до початку конкурсного відбору. Інші рекомендації стосувалися тренінгів для держслужбовців, застосування стандартних форм договорів та пріоритетності проектів.

Відповідно до нової політики "пріоритетів" у червні 1997 року Казначейство Великої Британії визначило як пріоритетні сектори охорони здоров'я та будівництва автошляхів. Багато проектів на різних стадіях реалізації були зупинені, інші – припинялися тимчасово з можливістю подальшого розгляду.

Таким чином у 1997 році новий лейбористський уряд Великої Британії посилив роботу з розвитку проектів приватної фінансової ініціативи (ПФІ),

перейменувавши їх на проекти партнерства державного та приватного секторів (PPP)*. Наступний звіт Бейтса в лютому 1999 року дав новий поштовх до вдосконалення методики проектів ДПП. Для модернізації процедури одержання проекту був створений спеціальний Офіс урядової палати. До середини 2002 року в рамках такого партнерства було підписано понад 500 договорів, що загалом становило близько 15% усіх державних витрат на капітальне будівництво.

Усі перелічені вище організації були залучені до видання численних рекомендацій, настанов, технічних та аналітичних записок щодо ПФІ, намагаючись роз'яснити суть різних процедур проектів партнерства державного та приватного секторів (ДПП). Зокрема, описувалися такі процедури, як, скажімо, тендери, фази будівництва й експлуатації тощо, з метою поширення найкращого досвіду реалізації таких проектів та стандартизації договорів і зазначених процедур.

На сьогодні у Великій Британії доля проектів, що фінансуються за принципами ДПП, в секторі охорони здоров'я, освіти та оборони (22%, 17% і 14% відповідно) порівнюється з транспортними проектами (25%).

Таблиця 2.1

ДПП у Великій Британії відповідно до секторів економіки

Підписані контракти, млн фунт.							Сукупні дані	Частка, %
Сектор	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1987–2008	1987–2008
Транспорт	442	457	403	292	497	0	16605	25
Охорона здоров'я	707	2681	992	3020	1911	587	14435	22
Освіта	373	575	1146	2434	2415	2076	11344	17
Оборона	775	121	600	1800	1000	3291	9312	14
Житловий сектор	332	718	443	1455	616	14	6430	10
Телекомунікації та інформаційні технології	60	25	540	0	490	0	2672	4
Переробка відходів та водозабезпечення	343	300		575	314	98	2635	4
Місцева влада	361	295	98	0	0	0	910	1
Відновлення	0	0	0	0	0	450	450	1
Інші проекти	68	74	38	31	75	27	1145	1
Усього:	3461	5246	4260	9607	7318	6543	65938	100

У Великій Британії середній розмір контракту ДПП складає в секторі охорони здоров'я та освіти – 48 млн фунт., в обороні – 176 млн фунт. та в секторі транспорту – 281 млн фунт.

* PPP – Public Private Partnership, або укр. державно-приватне партнерство (ДПП).

Таблиця 2.2

ДПП у державних установах Великої Британії сукупно за 1987 – 2008 роках

Урядові установи	Кількість	Розмір, млн фунт.	Частка, %	Середній розмір контракту, млн фунт.
Транспорт	62	17404	26,4	281
Охорона здоров'я	275	13074	19,8	48
Оборона	66	11612	17,6	176
Освіта	166	8040	12,2	48
Шотландський парламент	111	5681	8,6	51
Органи місцевого самоврядування	71	2950	4,5	42
Міністерство навколишнього середовища, продовольства та сільського господарства	25	1431	2,2	57
Міністерство внутрішніх справ	53	1414	2,1	27
Асамблея Північної Ірландії	35	1314	2,0	38
Національна асамблея Уельсу	23	635	1,0	28
Міністерство праці та пенсій	7	522	0,8	75
Міністерство регулювання бізнесу, підприємництва та реформ	9	393	0,6	44
Податкове управління	4	353	0,5	88
Секретаріат Кабінету Міністрів	2	342	0,5	171
Міністерство цивільної авіації	12	302	0,5	25
Міністерство культури, ЗМІ та спорту	6	150	0,2	25
Казначейство	2	128	0,2	64
Міністерство закордонних справ	3	101	0,2	34
Інші	3	94	0,1	31
Усього:	935	65940	100	64

З Великої Британії ДПП-проекти спочатку дісталися Ірландії, Голландії, а також Італії й, відносно нещодавно, Франції. У Німеччині ініціатива з ДПП-проектів організована не так систематизовано, як у Великій Британії. На початку 2002 року з ініціативи землі Північна Рейн-Вестфалія було створено групу за проектами партнерства державного та приватного секторів і, як наслідок, ініційовано перший такий проект з будівництва школи. Наразі реалізуються готові до реалізації та інші проекти ДПП, а також створено ініціативну групу за проектами партнерства державного та приватного секторів на рівні федерального уряду. Подальше поширення знань і ноу-хау в цій сфері провадиться через різноманітні публікації економічних і політичних організацій на основі досвіду Великої Британії. Проте на сьогодні кількість таких проектів, як і раніше, незначна.

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

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

У табл. 2.3 наведено узагальнені дані про сектори соціально-економічного життя різних країн, де набув поширення інструмент державно-приватного партнерства.

Таблиця 2.3

Поширення ДПП у соціально-економічному житті різних країн

Країни	Сектори, в яких упроваджуються ДПП	Країни	Сектори, в яких упроваджуються ДПП
Фінляндія	Дорожні концесії ("тіньове" мито). Школи і вища освіта.	Португалія	Аеропорти, дорожні концесії ("тіньове" мито).
Франція	Концесії на спорудження автомагістралей ("реальне" мито). Концесії на водопостачання.	Іспанія	Концесії на спорудження автомагістралей ("реальне" мито). Концесії на спорудження регіональних доріг ("тіньове" мито).
Греція	Концесії на спорудження доріг ("реальне" мито). Залізниця полегшеного типу у Фесалоніках.	Японія	Охорона здоров'я, житло, інформаційні технології та транспорт на регіональному рівні.
Ірландія	Транспорт, освіта, водопостачання, утилізація відходів.	Австралія	Дороги (Мельбурн), лікарні (штати Вікторія та Новий Південний Вельс), в'язниці (штати Вікторія та Західна Австралія).
Італія	Лікарні, транспорт, утилізація відходів.	Південна Африка	В'язниці, водопостачання, охорона здоров'я, освіта.
Нідерланди	Водопостачання, швидкісні залізничні магістралі.		

2.3. ЗРОСТАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ НА ПРИНЦИПАХ ДПП – ВІДМІННА ОСОБЛИВІСТЬ 2001 – 2015 РОКІВ

За обсягом та кількістю підписаних контрактів ринок Великої Британії перевищує всі інші ринки Європи: протягом 2001 – 2008 років у Великій Британії було підписано 536 проектів на суму 61 млрд фунтів порівняно з 215 проектами на суму 37 млрд фунтів в інших країнах Європи.

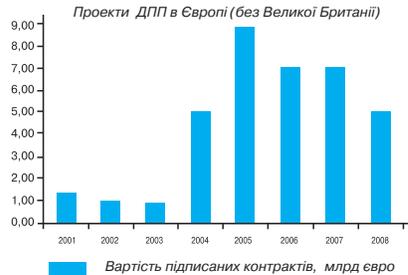


Рис. 2.1. Вартість проєктів у рамках ДПП у Великій Британії та інших країнах Європи

Найбільш розвиненими європейськими ринками проєктів ДПП, окрім Великої Британії, є Іспанія, Франція, Італія, Ірландія, Греція та Німеччина.

За інформацією, наведеною у табл. 2.4, найрозвиненіше публічно-приватне партнерство у таких європейських країнах, як Велика Британія, Італія, Франція, Іспанія, Німеччина, Шотландія, Австрія. Також видно, що ДПП активно застосовується у багатьох секторах економіки, у тому числі для надання адміністративних послуг, у сферах освіти, охорони здоров'я, спорту, оборони, обслуговування в'язниць, тобто в тих, які в Україні взагалі не розглядаються як сфери, де можливе застосування ДПП.

Таблиця 2.4

Державно-приватне партнерство в Європі за секторами

Країна/сектор	Адмінпослуги	Аеропорти	Оборона	Житлове господарство	Здоров'я	Інформаційні технології	Порти	В'язниці	Залізниці	Дороги	Освіта	Спорт	Водопостачання та водовідведення
Австрія	X				X	X		*	X	X	*	X	X
Бельгія	*	*		X	*			*	X	X	*		
Болгарія		*					*			X			*
Хорватія		*		X	*					X			*
Чехія	*		*	X	*			*	*	X		*	
Данія			*	*	*		*	*	*	*	X		*
Естонія				X	*	*				*	X		
Франція	X	*	X	*	X	X	*	X	X	X	X	X	X
Греція	*	X			*		*	*		X	*	*	*
Іспанія	X	X			X		X	X	X	X	*	*	X
Нідерланди	X		*		*			*	X	*	X		X
Ірландія	X				*	*		*	X	X	X	X	X
Північна Ірландія	X		X	*	*	X				X	X		X
Казахстан									X	*			

Литва				*				*		*	*	
Латвія	*			X					*	X		
Мальта			*	*								
Німеччина	X		X	X	X	*		X	X	X	X	X
Польща	*	*	*	*	*			*	X	*	*	X
Португалія		*			X	*		*	X	X		
Росія		*							*			*
Румунія		*		*	*	*			X		*	X
Словаччина	*		*		X	X		X	X			X
Словенія								*		*	*	*
Шотландія	X			X	X			X		X	X	X
Швейцарія	X					X				X		
Угорщина			*	*	*	*		X	*	X	X	*
Велика Британія	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X
Італія	X	*		X	X		X		X	X	X	X
Україна		*		*					*		*	*

Примітки: x – проекта на стадії реалізації; * – проекта на стадії ініціювання.
Джерело : Складено автором с залученням [60, с. 70].

Таблиця 2.5

Проекти ДПП, що реалізуються у країнах Європи

Кількість підписаних контрактів, млн євро							
	2001–2004	2005	2006	2007	2008	Усього:	2001–2008
Іспанія	1000	1154	1664	309	–	4127	38
Франція	–	1788	735	329	1241	4093	34
Італія	890	2179	439	55	–	3563	20
Ірландія	720	121	623	1489	300	3253	19
Греція	–	798	1600	3885	1000	2398	8
Німеччина	440	830	177	465	117	2029	40
Бельгія	1300	480	–	300	680	1780	6
Нідерланди	1302	–	431	–	1020	1733	9
Польща	1520	–	–	–	–	1520	2
Австрія	49	–	850	–	–	899	6
Фінляндія	–	700	–	–	–	700	1
Болгарія	–	366	288	366	–	654	6
Угорщина	–	–	38	15	500	556	11
Кіпр	–	500	–	–	–	500	1
Португалія	278	–	32	140	–	450	7
Інші країни	485	2	490	–	–	977	7
Усього, за виключенням Великої Британії	7984	8918	7367	7353	4858	36583	215
Велика Британія	21849	6237	14111	10698	8236	61131	536

У Великій Британії найбільшими проектами ДПП є проекти в галузі оборони та освіти, в той час як в інших країнах Європи пріоритет належить транспортним проектам.

Таблиця 2.6

Найбільші ДПП-проекти у Великій Британії у 2008 році

Проект	Сектор	Млн фунт.
Розробка літака-заправника	оборона	2500
Військова літня навчальна система	оборона	635
Кент: школи	освіта	600
Кройдон	комплексне обслуговування	450
Мейдстоун і Танбридж Велз: лікарня	охорона здоров'я	232
Ланкашир: школи	освіта	229
Хакні: школи	освіта	167
Вестмінстер: школи	освіта	152
Іслінгтон: школи	освіта	150
Есекс: школи	освіта	150
Белфаст: школи	освіта	125
Сандерленд: школи	освіта	120
Абердін: школи	освіта	120
Дамфріс і Галовей: школи	освіта	108
Західний Дамбартоншир: школи	освіта	100
Нотінгем: школи	освіта	90
Розвиток Коршема	оборона	90
Інверклайд: школи	освіта	80

Таблиця 2.7

Найбільші ДПП-проекти в Європі

Проект	Об'єкт	Країна	Рік
Міст в Месіні	міст	Італія	2006
Платна автодорога CSB	дорога	Греція	2007
Місто Карцаг: спортивні будівлі	спорт	Угорщина	2007
Oosterweel Link	тунель	Бельгія	2004
Швидкісна залізниця HSL Zuid	залізниця	Нідерланди	2001
Автодороги Коринф – Триполі – Каламата і Лефктро – Спарта	дорога	Греція	2007
Автодороги Коринф – Триполі – Каламата і Лефктро – Спарта	дорога	Греція	2008
Місто Деваван'я: спортивні будівлі	спорт	Угорщина	2007
Брешія-Мілан: платна автодорога	дорога	Італія	2005
Дорога Сексард – Бой-Печ	дорога	Угорщина	2007
A5 Острегіон автобан	дорога	Австрія	2006
A2 Автострада: Нови Томисль – Конін	дорога	Польща	2004
Сигара-Гарігес: іригаційний проект	канал	Іспанія	2002
Салоніки: метро, перша фаза	метро	Греція	2005

2.4. ДПП У СПОЛУЧЕНИХ ШТАТАХ АМЕРИКИ ТА КАНАДІ

У США найбільш поширеною формою ДПП є концесії на будівництво автомобільних доріг. На початку 1990-х років концесії набули поширення під час будівництва автомагістралей як альтернатива традиційним методам фінансово-го забезпечення державних капіталовкладень, а саме за рахунок податків, зокрема з продажу палива, чи зняття плати з користувачів безпосередньо урядами.

Федеральна адміністрація автомагістралей (The Federal Highway Administration (FHWA)) ініціювала зміни у федеральне законодавство з метою формування сприятливих умов щодо залучення приватного бізнесу до проєктів будівництва нових і реконструкції старих доріг.

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

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

Крім того, у США використовується такий інструмент залучення приватного сектору до участі у ДПП, як звільнення від сплати певного податку. Крім США, концесії на будівництво доріг набули поширення в Канаді і країнах Європи.

У Канаді успішні прецеденти співробітництва між публічним та приватним секторами у розвитку інфраструктури мали наслідком прийняття у деяких провінціях спеціального законодавства чи внесення доповнень до чинного щодо створення умов для розвитку ДПП. Так, у 1998 році у провінції Британська Колумбія були внесені відповідні положення до Закону про муніципалітети (Municipal Act).

Відповідно до них надавалася підтримка бізнесу у процесі реалізації партнерства, зокрема, можливими методами було визначено:

- звільнення від оподаткування чи відстрочка термінів оподаткування, звільнення від інших платежів;
- надання землі під забудову за ціною, меншою ніж її ринкова вартість;
- позики;
- надання гарантій під кредити;

- передача частки публічної власності приватному партнеру, з огляду на потреби спорудження необхідного об'єкту;
- можливість для муніципалітету укладати контракти, подібні до контрактів приватного корпоративного права.

На федеральному рівні практика державно-приватних партнерств була інституалізована у 2002 році, коли було прийнято Закон про фонд розвитку стратегічної інфраструктури. Під терміном "стратегічна інфраструктура" узагальнено всі споруджені в результаті публічних інвестицій об'єкти, що використовуються на користь громадськості, зокрема:

- авто– чи залізничні магістралі;
- місцеві дороги;
- туристична чи міська інфраструктура розвитку;
- каналізаційні мережі;
- водогони та допоміжна інфраструктура;
- телекомунікаційна та швидкісна інфраструктура передачі даних, розташована на територіях Юкон, Нунавут, Північно-західних територіях;
- інша інфраструктура, передбачена нормативно-правовою базою.

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

Отримувати ресурси з Фонду розвитку стратегічної інфраструктури можуть:

- провінційні (регіональні) та місцеві органи влади;
- компанія комунальної форми власності або ж та, що знаходиться у співвласності провінційного чи місцевого органу влади і є спроможною реалізувати проект, що відповідає умовам Фонду;
- компанія приватної форми власності, яка є спроможною реалізувати проект, що відповідає умовам Фонду.

2.5. ДПП У ЄВРОПІ

Нідерланди

У 1980-ті роки в цій країні однією з найважливіших була проблема якості та густота доріг. Для її вирішення вимагалися великі кошти, які, щоб не створювати дефіциту бюджету, були залучені за рахунок участі в державних програмах приватних компаній. Були створені експертні групи для розробки системи залучення приватного капіталу, в результаті роботи яких було вироблено необхідні фінансові та контрактні умови. Найбільш яскравим прикладом реалізації цих проектів є будівництво двох тунелів – Ноорд-тунелю та Юкер-тунелю.

Особливістю є те, що інвесторами стали банки Нідерландів, які інвестували в Ноорд-тунель понад 700 млн датських гульденів. Термін контракту – 30 років. Саме протягом цього періоду держава має "викупити" ці тунелі.

Аудиторське бюро Нідерландів проаналізувало практичну сторону реалізації контрактів. Аналіз розподілили на такі частини:

1. Вибір підрядників. Проводився відбір фінансово стабільних досвідчених фірм та проектів. Для Юкер-тунелю, на додаток до всього, здійснювався й серйозний ціновий відбір.

2. Передача ризиків. По Ноорд-тунелю приватне агентство взяло на себе весь ризик збитків у разі подовження строків будівництва; по Юкер-тунелю відсотковий ризик був мінімізований за рахунок суворого дотримання гарантованих термінів будівництва, обумовлених контрактом.

З середини 1990-х років у будівництві укладено ряд орендних та лізингових договорів. При цьому схвалювалися лише ті лізингові контракти, для яких приватна участь є дешевшою порівняно з державним фінансуванням. Умови контракту не повинні були перевищувати 10 років. Варто відзначити той факт, що 80 – 90 відсотків обсягу будівель оформлювались як власність інвестора.

Франція

У Франції виокремлюються дві головні моделі контрактів приватного фінансування:

1. Самоокупні договори. Ця модель використовується у випадках, коли створюється новий ринок товарів або послуг (транспортні, туристичні тощо), і платежі здійснюються за контрактом за рахунок додаткових податкових надходжень до бюджету. Наприклад, приватна компанія зводить будівлю з магазином на першому поверсі. У цьому випадку для розрахунку з інвестором використовуються податкові надходження від функціонування магазину.

2. МЕТР*. Контракт розглядається, якщо витрати не здійснюються з соціально-політичних причин і державна участь неможлива з технічних причин. У цьому випадку винагорода виплачується з бюджетних фондів відповідно до умов контракту. Контроль здійснюється за допомогою заздалегідь обумовлених якісних індикаторів.

Транспорт

У результаті реалізації приватного фінансування проектів у "приватних руках" у Франції опинилися деякі автобусні, трамвайні лінії та аеропорти. Найбільш відомий залізничний проект "Євротунель" також фінансується з приватних джерел.

Зведення будівель

Поганий стан деяких будівель (школи, університети, лікарні тощо) став відправним пунктом програми вартістю 12,3 млн франків, яку було розпочато у 1990 році. Рефінансування програми здійснювалося щорічними платежами відповідних адміністративних об'єднань. При цьому слід відзначити, що в разі невиконання обов'язків стягувалися штрафи. Договірні штрафи – це стягнення, які накладаються в тому разі, коли стандарти якості

* МЕТР – *March d'Enterprise de Travaux Publics*, або укр. корпоративний ринок суспільних робіт.

на будівлі, поточний ремонт та інші роботи, зазначені у контрактах, не виконуються. Частина проектів здійснювалася за допомогою лізингу.

2.6. ДПП У КРАЇНАХ СНД

Україна

Згідно методології Світового банку проект вважається ДПП, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25%, а проект продажу активів – якщо хоча б 5% акцій належать приватним власникам. Такий підхід до розуміння ДПП не відповідає вимогам українського законодавства, згідно якого, зокрема, об'єкти ДПП не можуть бути приватизовані протягом усього строку дії угоди, об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію. Таким чином, наведені дані моніторингу Світового банку не можна вважати ілюстрацією реального стану розвитку ДПП в Україні.

Після створення спеціалізованого органу стимулювання розвитку ДПП – Державного підприємства «Центр розвитку державно-приватного партнерства» і вдосконалення обліку діючих угод з ДПП, станом на червень 2012 р. зареєстровано 1756 угод ДПП, при цьому загальний обсяг інвестицій скоротився до 9,22 млрд. грн., з яких 41% пов'язані з вдосконаленням мереж тепlopостачання, 21,2% – водopостачання, 34,0% – з розвитком житлового господарства.

Іншими прикладами успішної реалізації проектів ДПП у регіонах України можна вважати будівництво терміналу в аеропорту «Жуляни» (Київська обл.), реконструкцію парку імені Юрія Гагаріна (м. Сімферополь), Ставчанського навчально-виховного комплексу (с. Ставчани, Львівська обл.) та ін.

З проектів ДПП, реалізованих в процесі підготовки і проведення Євро-2012, переважна частина стосувалася розбудови та модернізації спортивної і транспортної інфраструктури. Зокрема, у Харківській області від приватних партнерів залучено 288,9 млн. дол. США в межах договору ДПП для реконструкції стадіону «Металіст» та інших об'єктів ФК «Металіст» (30% приватних інвестицій холдингу DCH), реконструкції терміналів та благоустрою Міжнародного аеропорту «Харків» (проект ДПП з часткою приватного партнера – холдингу DCH близько 50%), розбудови Дитячо-юнацької футбольної академії, сучасної спортивної бази для прийому учасників чемпіонату та вболівальників, будівництва готелів.

Безпосередньо в умовах підготовки та проведення Євро-2012 за період 2007–2011 рр. в Україні укладено 12 договорів ДПП. Найпоширенішою формою співпраці між органами влади і бізнесом, яка використовувалася в процесі підготовки і проведення Євро-2012, стали державні закупівлі. Співпраця переважно відбувалася у формі разових контрактів без довгострокового співробітництва, тому ці угоди не доцільно розглядати як угоди ДПП. Поширеними формами ДПП, реалізованими в процесі підготовки і проведення Євро-2012, можна вважати концесійні угоди та договори оренди.

При низьких показниках укладання угод ДПП значна їх частина не реалізовувалась взагалі, або ж партнери по угодах ДПП не повністю виконували взяті на себе зобов'язання, через що органи влади розривали договори. Це, у свою чергу, створювало серед представників бізнесу негативний демонстраційний ефект щодо можливості налагодження ефективного партнерства з владою. За даними серед таких договорів можна виділити договори концесії на будівництво автомобільних доріг.

Казахстан

Казахстан не став виключенням щодо механізмів державно-приватного партнерства, що знаходять все ширшого розповсюдження у більшості країн світу.

За останні роки був озвучений цілий ряд ініціатив у галузі співпраці держави та бізнесу. Розвиток стратегічної інфраструктури на основі державно-приватного партнерства, а також підвищення якості управління у цій сфері є одним із напрямків державної політики.

Для привабливості й активізації концесійних проектів урядом було прийняте рішення щодо вдосконалення існуючої законодавчої та нормативної бази. В результаті чого було розроблено та прийнято Закон Республіки Казахстан "Про внесення змін та доповнень до деяких законодавчих актів Республіки Казахстан (РК) з питань концесії" та ряд підзаконних актів.

Разом з тим, залишилися невирішеними питання визначення меж державно-приватного партнерства і відсутній системний підхід щодо розвитку ДПП в Казахстані для визначення подальших напрямків дій щодо його розвитку. У зв'язку з цим на даний момент існує необхідність щодо подальшого вдосконалення правової й інституціональної бази для запровадження та розвитку ДПП у Казахстані.

Для досягнення даної мети необхідно вирішити такі завдання:

1) визначити межі та структуру системи ДПП РК з урахуванням міжнародного досвіду;

2) виробити стратегічні напрями розвитку ДПП у РК, у тому числі щодо розширення сфери застосування державно-приватного партнерства.

На даний момент можна стверджувати, що підготовчий етап у Казахстані пройдено і йде процес впровадження ДПП (наявна певна законодавча база, ведеться підготовка щодо реалізації концесійних проектів).

На сьогоднішній день ті чи інші форми ДПП РК або регламентовані законодавством, або так чи інакше, порушуються в ньому (законодавчі акти про державні закупівлі, концесії, положення Цивільного кодексу щодо питання передачі у довірче управління, лізингу, приватизації).

Однією з основних причин, що не дозволяє оцінювати діюче законодавство як таке, що відповідає вимогам ДПП, є орієнтованість не на кінцевий результат, а на окремі послуги/роботи, а також слабке застосування ключових показників ефективності й принципів розподілу/управління ризиками.

Проте деякі види ДПП можуть бути застосовані в Казахстані без внесення відповідних змін до законодавства, за умови дотримання принципів ДПП.

Концесія є найбільш актуальною формою ДПП у Казахстані та в інших країнах світу. Це можна пояснити найбільш збалансованим розподілом ризиків в концесійних угодах, ніж в інших формах ДПП.

Першими концесійними проектами у Казахстані, до прийняття Закону "Про концесії", стали:

1. Будівництво та експлуатація нової залізниці "Станція Шар-Усть-Каме-ногорськ" (договір підписано у 2005 році).

2. Будівництво міжрегіональної лінії електропередач "Північний Казах-стан – Актюбінська область (договір підписано у грудні 2005 року).

7 липня 2006 року було прийнято Закон РК "Про концесії", що визначив правове поле для впровадження у Казахстані механізму концесії.

Після прийняття вищезазначеного закону з'явився ряд підзаконних нормативних правових актів, у тому числі Постанова Уряду Республіки Казах-стан від 28 листопада 2006 року №1127 "Про затвердження переліку об'єктів, що пропонуються до передачі в концесію на середньостроковий період (на 2007 – 2009 роки)". Дана постанова дала можливість міністерствам транспорту і комунікацій, енергетики і мінеральних ресурсів, а також місцевим виконавчим органам розпочати роботу щодо підготовки та організації конкурсів з вибору концесіонерів.

Після прийняття Закону РК "Про концесії" було підписано концесійні договори ще за п'ятьма проектами в транспортному та енергетичному секто-рах економіки:

а) пасажирський термінал аеропорту Актау з "ATM Grup Uluslararası Havalimanı Yapım Yatırım ve İşletme Ltd. Sti." (мета проекту – приведення аеропорту та всієї його інфраструктури у відповідність з міжнародними стандартами);

б) електрифікація залізничної дільниці Макат – Кандиагаш з "Nurzhol Energy" (мета проекту – перехід залізничних перевезень на більш високий технологічний рівень);

в) будівництво газотурбінної електростанції в м. Кандиагаш (Актюбінська область) з "Кандиаська ГТЕС" (мета проекту – забезпечення енергетичної незалежності Актюбінської області, скорочення дефіциту електричної енергії регіону, забезпечення надійності та якості теплозабезпечення);

г) будівництво залізничної дільниці Єрالیєво – Курик з "Астана-АРЕК" (мета проекту – створення умов для розвитку берегової інфраструктури прикаспійських територій Республіки Казахстан і транспортне обслуговування порту Курик);

г) будівництво залізничної дільниці Коргас – Жетиген з "ENRC Logistics" (мета проекту – підвищення транзитного потенціалу Казахстану в галузі залізничного транспорту шляхом відкриття другого міжнародного прикордонного залізничного переходу з КНР).

У ході реалізації Закону РК "Про концесії" було виявлено ряд недоліків як у законодавстві, так і в інституційній системі, зокрема:

- слабка комерційна привабливість об'єктів концесії;
- обмеженість інструментів державної підтримки концесіонерів;

– необхідність підсилення інституціональної складової та якості економічної експертизи проектів ДПП.

Задля виправлення вищезазначених недоліків 5 липня 2008 року було прийнято Закон РК "Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів з питань концесії", який дозволив узгодити деякі питання концесії у законодавстві республіки.

Зміни торкнулися Податкового, Бюджетного і Земельного кодексів, законів РК "Про концесії", "Про автомобільні дороги", "Про природні монополії", "Про залізничний транспорт", "Про інвестиції", "Про електроенергетику", "Про ринок цінних паперів" за такими основними напрямками:

- розширення видів державної підтримки концесіонера;
- вдосконалення процедур передачі об'єктів у концесію;
- посилення інституціональної системи;
- підвищення привабливості концесійних проектів в автодорожній галузі.

Було введено нові види державної підтримки концесіонера, зокрема:

- спільне фінансування концесійного проекту на етапі будівництва об'єкта шляхом здійснення бюджетних інвестицій;
- надання гарантій щодо обов'язкового споживання державою визначеного обсягу товарів (робіт, послуг);
- компенсацій певного обсягу інвестиційних витрат концесіонера.

Крім того, для посилення інституційної системи та економічної експертизи концесійних проектів, 17 липня 2008 року постановою Уряду РК створено спеціальну організацію АТ "Казахстанський центр державно-приватного партнерства" (далі – Центр ДПП) з питань концесії, основною метою якої є сприяння методологічному та методичному забезпеченню реалізації концесійних проектів.

Перед Центром ДПП стоїть завдання щодо проведення економічної експертизи концесійних проектів, оцінки ефективності концесійних проектів, а також вироблення комплексних заходів із вдосконалення механізмів ДПП і проведення досліджень у сфері ДПП.

Російська Федерація

З метою сприяння розробці та реалізації проектів на основі державно-приватного партнерства в Росії у липні 2008 року було створено Центр ДПП Зовнішекономбанку. Слід відзначити, що Зовнішекономбанк надає перевагу проектам, реалізація яких заснована на механізмах державно-приватного партнерства.

Федеральний закон "Про банк розвитку" закріплює за Зовнішекономбанком функцію учасника ринку ДПП. Меморандум щодо фінансової політики державної корпорації "Банк розвитку та зовнішньоекономічної діяльності (Зовнішекономбанк)" визначає пріоритет інструментів ДПП, встановлює показники, механізми та обмеження фінансування. Стратегія розвитку Зовнішекономбанку на період з 2008 до 2012 року встановлює стратегічною метою

розвиток механізмів ДПП, визначає цільові показники проектів ДПП за участю Зовнішекономбанку, формулює завдання розвитку діяльності Центру. Цільовим показником є забезпечення частки проектів ДПП у загальному обсязі портфелю проектів, що фінансуються банком, на рівні не нижче 30%. Місією Центру є підтримка та прискорення розвитку інфраструктурних проектів загальнонаціонального, регіонального і муніципального значення, а також підвищення якості послуг державного і муніципального управління щодо розвитку інфраструктури через використання різноманітних інструментів ДПП.

Основними завданнями Центру ДПП Зовнішекономбанку є:

- консультування органів державного та муніципального управління з питань організації проектів ДПП;
- розробка методології організації та управління проектами ДПП органами державного та муніципального управління;
- інформаційне забезпечення ринку проектів ДПП, у тому числі ведення бази даних проектів ДПП (ті, що готуються; ті, що реалізуються; ті, що вже реалізовані), ототожнення і розповсюдження досвіду організації проектів ДПП;
- розробка питань нормативного характеру, необхідних для розвитку ринку проектів ДПП та інвестиційної діяльності Зовнішекономбанку у даному напрямку;
- участь у формуванні та відборі програм підвищення кваліфікації кадрів державного та муніципального управління з питань організації та управління проектами ДПП.

Функції Центру ДПП Зовнішекономбанку

Функція інформаційного забезпечення

У рамках інформаційного забезпечення Центр забезпечує моніторинг факторів розвитку ринку та окремих його сегментів з метою оцінки інвестиційного клімату і його кон'юнктури в різних галузях та регіонах; підтримує розповсюдження інформації щодо проектів ДПП, які готуються та реалізуються; забезпечує відкритий доступ до методичних рекомендацій; поширює найкращий досвід проектів ДПП у Росії, в тому числі з використанням мережі Інтернет.

Функція нормативного супроводження

Для виконання завдання супроводження нормативного середовища ринку проектів ДПП Центр узагальнює досвід реалізації проектів ДПП у Росії та світі; розробляє методичні рекомендації щодо підготовки та реалізації проектів ДПП публічними клієнтами; здійснює координацію та обмін досвідом між органами державного та муніципального управління з питань використання ДПП; проводить експертизу і виконує розробку проектів законодавчих та нормативних актів за тематикою ДПП, у тому числі регіональних та муніципальних.

Функція підтримки перепідготовки кадрів

Центром ДПП розроблені принципи вимоги щодо складу курсів перепідготовки кадрів державного та муніципального управління з актуальних

питань підготовки та управління реалізацією проектів ДПП. Центр ДПП може провести оцінку відповідності вимогам Центру модулів існуючих навчальних курсів з ДПП і підтримати оновлення курсу в рамках регулярної роботи з ото-тожнення досвіду Зовнішекономбанку. Партнери Зовнішекономбанку будуть поінформовані щодо курсів перепідготовки кадрів з питань ДПП.

Організація взаємодії професійних учасників ринку ДПП

Організація проектів ДПП забезпечується діяльністю професійних учасників ринку ДПП, у першу чергу консультаційних компаній, які розробляють та накопичують інтелектуальний капітал з вирішення проблем розвитку механізмів ДПП у Росії. Центр ДПП Зовнішекономбанку координує свою діяльність з професійними учасниками ринку ДПП, організовуючи регулярні наради, форуми, а також беручи участь у роботі профільних асоціацій. Принциповими партнерами Центру є юридичні компанії, інжинірингові консультанти, аудиторські компанії, компанії, що надають послуги в галузі стратегічного планування галузевого і територіального розвитку. Центр підтримує взаємодію з науковим співтовариством у галузі політико-економічного розвитку та інституціональної теорії.

Однак, як зазначається у спільній доповіді компанії Делойт та Зовнішекономбанку Росії, російський ринок державно-приватного партнерства досі знаходиться на початковій стадії розвитку, що відображається у такому:

- Федеральний закон про концесії не в повному обсязі захищає інтереси приватних інвесторів та кредиторів;
- дотепер було реалізовано лише кілька проектів ДПП на базі регіонального законодавства про ДПП;
- проекти ДПП створювалися для виконання вимог надання коштів із федерального Інвестиційного фонду і не відповідають міжнародним вимогам для залучення приватних інвестицій в сучасних ринкових умовах;
- правове та інституціональне середовище для проектів ДПП, а також існуюча практика фінансування окремих секторів (наприклад, у галузі медицини і освіти) створюють більше перешкод, ніж мотивують для залучення інвестицій у суспільну інфраструктуру.

У цій самій доповіді відзначається, що глобальне економічне падіння надає унікальну можливість Російській Федерації запровадити нові фінансові інструменти для реалізації проектів на федеральному, регіональному та муніципальному рівнях. Це створює передумови для економічного зростання в секторах, що мають стратегічне значення для уряду. Незважаючи на кризу, приватні інвестори мають фінансові ресурси для інвестування в проекти з прийнятним рівнем ризику. Тому, поряд з іншими заходами щодо реалізації програми розвитку проектів ДПП, пропонуються нижчезазначені кроки.

При реалізації проектів ДПП Уряд Російської Федерації, поряд з наданням прямої фінансової підтримки проектів, має виступати в ролі координа-

тора й гаранта реалізації проектів. Основними цілями Уряду та Зовнішекономбанку в якості інституту розвитку повинні стати створення і розвиток:

1) спеціальних галузевих лімітів/програм фінансування або інвестиційних фондів (наприклад, у галузі охорони здоров'я, освіти, спорту тощо) для підтримки приватного сектору в регіональних проектах ДПП з мінімальним обсягом інвестицій у розмірі 500 млн рублів;

2) фінансових інструментів для залучення коштів міжнародних інфраструктурних фондів, національних пенсійних фондів, національних страхових компаній, фізичних осіб з метою інвестування в інфраструктурні проекти з характеристиками, що прирівнюються до інвестування в державні компанії, для досягнення фінансування в рублях на строк до 12 – 30 років;

3) механізмів зниження ризиків на федеральному, регіональному та муніципальному рівнях, що створить достатнє забезпечення для потенційних інвесторів та зміцнить передбачуваність ринкових умов;

4) правового простору для реалізації проектів ДПП з урахуванням специфіки міжнародного регулювання інституційних ДПП-проектів для мінімізації потенційного конфлікту інтересів та скорочення процесу підготовки та реалізації інвестиційних проектів та

5) посилення ролі Центру ДПП Зовнішекономбанку для підтримки регіональних та муніципальних органів влади; передача ініціативи на регіональний рівень.

2.7. БУДІВЕЛЬНІ ПРОЕКТИ ДПП НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

2.7.1. Основні принципи екологічно сталого будівництва

Останнім часом принципи державно-приватного партнерства у країнах Заходу все більше запроваджуються у будівництві сучасних споруд, мікрорайонів та інфраструктури на засадах сталого розвитку. Принцип сталого розвитку був задекларований на конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро в 1992 році. Сталий розвиток – такий розвиток суспільства, при якому задоволення потреб в природних ресурсах теперішніх поколінь не повинно ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти в них свої потреби, коли будуть узгоджені екологічні, економічні та соціальні складові розвитку, коли техногенне навантаження не буде перевищувати можливостей природного довкілля до самовідновлення, а суспільство усвідомить перевагу екологічних пріоритетів над іншими.

Сталий розвиток визначено ООН як основний напрям розвитку людської цивілізації на XXI століття, альтернативи якому немає, бо інший шлях призведе до всесвітньої екологічної катастрофи. Принципи сталого розвитку торкаються багатьох сфер людської діяльності, в тому числі і будівництва.

Будівництво на засадах сталого розвитку (енергоефективне, раціональне будівництво) означає, що необхідно прагнути на всіх етапах життєвого циклу (проекування, будівництво, експлуатація, пере планування, модернізація, капремонт і в кінці кінців – демонтаж та утилізація) до економії енергії та природних ресурсів, до найнижчого рівня негативного впливу на навколишнє середовище та до найвищих показників комфорту при врахуванні потреб майбутніх поколінь (Рис. 2.2).



Рис. 2.2. Основні принципи будівництва на засадах сталого розвитку

Таким чином, будівництво на засадах сталого розвитку повинно прагнути до виконання наступних завдань:

- Захист екосистеми і природного довкілля, наприклад, від шкоди атмосфері через парниковий ефект, від руйнування озонового шару чи руйнування розмаїття видів через нераціональну обробку руд чи хижацький обробіток землі і спалювання лісів для отримання сільськогосподарських ділянок у тропічних лісових регіонах Землі.
- Захист природних ресурсів, наприклад, від споживання ресурсів, що вичерпуються через надмірне використання невідновної сировини, передусім від нестримного споживання енергії з видобувних енергоносіїв або через енерго- і ремонтні недовговічні будівлі (споруди).
- Захист здоров'я, наприклад, від поганих кліматичних і санітарних умов усередині будівель або від шкоди під час видобутку сировини чи виготовлення виробів.
- Захист суспільних багатств і благ, наприклад, від занадто високого споживання води, захаращення площ і зніщення краєвиду.

- Заощадження капіталу і матеріальних цінностей. Кожне передчасне або необов'язкове знищення економічних і речових цінностей через дефектні, недовговічні будівлі (споруди) призводить неминуче до відповідних витрат капіталу та ресурсів і подальшого шкідливого впливу на довкілля.

Згідно інформації сайту <http://ectp.ectp.org/>, на якому представлено п'яте видання щорічного огляду проектів ЕЕБ ДПП (енергоефективних будівель державно-приватного партнерства) наразі в Європейському Союзі реалізують більше 200 проектів ДПП, які відповідають вимогам будівництва на засадах сталого розвитку.

Серед них більшість проектів охоплюють широкий спектр основних і суміжних технологій, необхідних для скорочення викидів вуглецю у Європі. Умовно всі ці проекти можна розділити на такі, що стосуються архітектури та дизайну; комплексних технологічних рішень енергозбереження; будівельних матеріалів; процесу будівництва та його контролю; управління системами; МБІ (моделювання будинкової інформації) і життєвого циклу будівель та споруд.

2.7.2. Напрямки досягнення принципів сталого розвитку на етапі проектування

Зміст проектів, які стосуються архітектури та дизайну, лежить у площині як окремих будівель, так і навколишніх територій; стосується як проектування нових будівель, так і рішень по переоснащенню; продуктів та процесів, передових інструментів прийняття рішень. Всі проекти беруть участь у створенні або застосуванні нових технологій досягнення більш стійкого навколишнього середовища. З точки зору масштабу проекти потрапляють переважно до чотирьох категорій: будівельні матеріали і комплектуючі [11, 69, 70]; будівлі [26, 79, 94]; будівельні проекти, що згодом перетворюються на програми розвитку сусідства [36, 41, 43, 103]; і оточення [17, 22, 32, 40, 49, 60, 66, 86, 90].

У першу чергу, всі проекти спрямовані на скорочення енергоспоживання і/або створення будівель на засадах сталого розвитку. Проекти охоплюють діапазони від економії 20% енергії [26]; до будівель з сумарним нульовим енергоспоживанням [70, 79]; і до проектів, що передбачають досягнення 50% скорочення енергоспоживання для сусідніх територій [90, 103]. В різних проектах сусідніх територій намагаються розглянути питання "економії масштабу", з трьох основних причин: знадобиться занадто багато часу, щоб поліпшити 160 млн. будівель Європи по одній будівлі за раз; потрібно скорочувати вартість реконструкції для того, щоб поліпшити повернення коштів; і при зростанні масштабу процес прийняття рішень стає все більш складним. Розділення на частки в рамках ланцюжка створення вартості будівництва стає ще більш гострим при збільшенні проекту.

Проекти, що стосуються навколишнього середовища, намагаються подолати цю проблему шляхом надання інформації для заохочення співробітництва і прийняття цілісного рішення для прилеглих території протягом усього життєвого циклу будівель. Зазвичай, в проектах використовують дещо різні підходи щодо вирішення цієї проблеми і надають інструменти, необхідні для різних цільових ринків. Наприклад, один проект розглядає оптимізацію енергосистеми для різних етапів життєвого циклу [17], в той час як інший бере до уваги весь життєвий цикл будівлі і впливу сусідньої території [60].

Однією з ключових тенденцій проектів сусідства є взаємодія між декількома зацікавленими сторонами і особами, що приймають рішення, протягом всього процесу життєвого циклу. Такий скоординований підхід надає можливість міждисциплінарності в проектуванні та будівельних процесах, а також контролю результатів [17, 32, 36, 49, 60, 66, 86, 103].

Надання інформації або інструментів підтримки прийняття рішень чітко прослідковується в багаточисельних проектах. Це включає визначення дорожньої карти [66] для допомоги інформуванню про майбутню політику і надання рекомендацій для досягнення поінформованості зацікавлених сторін, а також розроблення інструментів для орієнтації осіб, які приймають рішення в створенні більш енергоефективних оточуючих територій. В іншому випадку інструменти підтримки прийняття рішень використовують більш прямий підхід [32], спрямований на забезпечення оцінки енерговитрат протягом життєвого циклу і отриманих переваг, а також екологічних та соціальних наслідків на рівні сусідства.

Кілька проектів спрямовані на розвиток платформ спільного проектування, що засновані на “хмарній” і модульній технологіях з відкритим вихідним кодом і/або МБІ для інтеграції систем управління енергоспоживанням і послуг підтримки прийняття рішень з іншими послугами – такими, як безпека і транспорт [22, 32, 36, 60, 103]. Один з проектів має систему, що базується на системі МБІ, що є центральною для забезпечення інтегрованої багатомодульної системи управління інформацією [36], метою якої є розробка більш енергоефективних будівель й успішного інтегрування їх на спільній території з іншими сусідніми будівлями. Інший проект [49] покликаний забезпечити інтегрований інструмент підтримки прийняття рішень, для допомоги особам, які уповноважені приймати рішення, обрати найкращу стратегію енергетичного переоснащення для того, щоб підвищити стійкість усього оточення. Кілька проектів спрямовані на застосування в конкретних будинках: житлові райони [86], громадські будівлі [90], лікарні [103] і школи [94].

Реконструкція житлових будинків для створення територій з майже нульовим рівнем енергоспоживання є могутнім викликом, адже в одному проекті реконструкції досліджується проектування, будівництво та управління великомасштабними житловими проектами в одному районі (місті) [86].

Реконструкція громадських будівель використовується для демонстрації дієвості енергоефективного переоснащення і характеристик інноваційних технологій для переоснащення [90]. Цей проект забезпечує те, що проектування і інструменти прийняття рішень працюють разом, щоб надавати зацікавленим сторонам необхідну інформацію. Так в проекті лікарні [103] розглядається більш широке питання "кампусу", спираючись на той факт, що на території лікарні розміщується цілий ряд будівель. Проекти спрямовані на зниження споживання енергії в лікарняних кампусах на 50% протягом найближчих десяти років шляхом заміни сучасних неефективних методів будівництва новим підходом цілісної енергоефективності для нових будівель і тих, що переоснащуються.

Проект школи [94] спрямований на підвищення енергетичних характеристик і комфорту в приміщеннях, досліджує цілісні оболонки будівель, використання поновлюваних джерел енергії і системи управління. Проект демонструє значну економію енергії при відносно низьких додаткових витратах.

Кілька проектів, які працюють на рівні будівлі, використовують інноваційні продукти і процеси для поліпшення енергоефективності і стійкості. У першому проекті використовується ізоляція з високими характеристиками теплоопору. Незважаючи на те, що ця технологія підходить для нових та існуючих будівель, вона може бути застосована і для будівель, що побудовані до 1975 року [11]. Другий проект стосується склопакетів квадруплексної системи, передбачених для житлових і комерційних споруд [70], щоб допомогти досягти нульового енергоспоживання будівлями. В обох проектах підкреслюється необхідність співпраці між архітекторами, проектувальниками та будівельниками для успішного застосування матеріалу в реальних умовах. В іншому проекті розглядається прогнозування майбутніх показників будівлі шляхом урахування таких факторів, як погіршення стану матеріалів; еволюція технологій і клімату [26]. Це рішення застосовують як на рівні будівлі, так і на рівні оточення, причому підтримка прийняття рішень спрямована, насамперед, на ранні етапи проектування. У четвертому проекті досліджується нова та інноваційна система фасаду для підвищення енергоефективності житлових будівель в Європі [69].

Два проекти спрямовані на системи зберігання енергії для вирівнювання пропозиції енергії з попитом. В обидвох проектах розглядається питання зберігання енергії протягом тривалого часу. У першому проекті надлишкове тепло зберігається за допомогою термохімічних матеріалів для тривалих часових періодів з мінімальними втратами тепла або в розподілених ємкостях чи свердловинах, використовуючи інтелектуальні засоби управління [40]. В другому проекті досліджується використання низькоенергетичної системи обігріву на основі зберігання сезонної теплової енергії у поєднанні з тепловими насосами для опалення приміщень і гарячого водопостачання [41].

Проектування з орієнтацією на користувача з екологічними, соціальними та економічними перевагами є головним принципом у низці проектів. Один проект включає у собі прикладну телефонну програму, яка дозволяє користувачеві здійснювати пошук продуктів у різних товарних групах [43]. В інших проектах використовують сценарії [17] такі як, тривимірний графічний користувальницький інтерфейс [49] або опитування користувача [40] для аналізу його поведінки споживання, підвищення сприйняття і досягнення більш цілісних рішень користувачем.

Таким чином, в проектах ДПП, що стосуються архітектури та дизайну на засадах сталого розвитку, вирішується багато проблем енергоефективності і екологічної стійкості, з якими стикається Європа. Вони сприяють підвищенню ефективності процесу прийняття рішень і реалізації нових бізнес-моделей. Загальним результатом стають проекти зі значними екологічними, соціальними та економічними вигодами для кінцевих користувачів і суспільства в цілому.

2.7.3. Проекти ДПП для комплексних технологічних рішень в будівництві

Комплексні технологічні рішення в будівництві на засадах сталого розвитку охоплюють сфери сучасних інновативних будівельних матеріалів, енергоефективних систем, енергоменеджмент будівель та цілих мікрорайонів і міст.

Матеріали, вироблені на основі нанотехнологій, використовуються для поліпшення теплових характеристик зовнішньої оболонки й зменшення витрат. Теплова суперізоляція здійснюється за допомогою аерогелю, що одночасно поліпшує її механічну міцність [4] і інтеграцію в будівельні вироби для широкого використання цього зазвичай крихкого матеріалу в нових будівлях і тих, що переоснащують [59]. Нано-пориста піна в якості ядра ВІП (вакуумні ізоляційні панелі) дозволяє додавати міцності оболонці з поліпшеними властивостями газового і пароводяного бар'єру [75]. Легкі і високоізоляційні нано-клітинні піни були розміщені разом із встановленими датчиками для швидкого виявлення змін на поверхні зовнішніх теплоізоляційних композиційних систем [51]. Дисперсія мікрокапсул, що містять ФЗМ (фазозмінні матеріали) в ізоляції, досліджувалась з метою поліпшення теплоємності конструкцій [76].

Сучасні ізоляційні матеріали покращують теплову характеристику оболонки за допомогою розумного використання інертних, мінеральних відходів і побічних промислових відходів з "нульовою залученою енергією" [68]. Нові матеріали для оздоблення, такі як передові діоксид-кремнієві композити на основі аерогелю, спрямовані на більш здорове внутрішнє середовище [120]. Композити, що складаються з матеріалів, отриманих при біопроцесах, з новітніми сполуками і технологіями обробки поверхні, зменшують внутрішню енергію і дозволяють використовувати переваги

природних властивостей вивільнення вологи, що призводить до поліпшення якості повітря в приміщеннях [123]. Інноваційні рішення фасадів та внутрішніх перегородок поліпшують якість повітря в приміщеннях, а також сприяють знищенню мікроорганізмів при збільшенні теплової ізоляції [83]. Комплект еко-інноваційних, міцних попередньо відлитих компонентів оболонки на основі бетону знаходиться в стадії розробки [117], він вирішує питання теплової ізоляції, низької внутрішньої енергії, естетичних аспектів і витрат. Маса вікна знижується в поєднанні з інтелектуальним ФЗМ і новітніми склополімерними композитними матеріалами [54]. Для кращого управління світлом, скляні системи стають рідкими завдяки мікроструктурованому рулонному склу архітектурної якості, з тисненими мікроканалами для рідин [124]. Вікна стають розумнішими за допомогою активного затінення, застосування гібридної плівки, що складається з електрохромних і полімерних матеріалів, роздрукованих на струменевому принтері [100], що призводить до поліпшення значення U , легкості і поєднанню вакуумної ізоляції скління з відповідними схемами управління оптичної передачі [109].

Історичні будівлі, чиє відновлення залежить від архітектурної цінності, мають зберігати функціональний простір для життя і роботи [1]. Проблема внутрішньої ізоляції досліджується з надійними рішеннями, що забезпечують високі гіротермічні характеристики і не завдають шкоди існуючим конструкціям [126].

Інновації у фасадних системах і стінових панелях для будинків включають в себе збірні модульні елементи з підвищеною на нанорівні міцністю легкого сталевого каркасу. Системи сухого будівництва, ВІП, фарби, що спучуються, і активний демпфуючий пристрій здатні протистояти землетрусам і пожегам та забезпечують чудовий тепловий захист [42]. Оболонка будівлі і внутрішні компоненти стін на основі в'язучих матеріалів, сучасних штукатурок і біо-композитів захищають від вологи, втрати тепла або перегріву, забруднюючих речовин і шуму [58]. Елементи фасаду з вбудованою ізоляцією і реактивним порошковим бетоном дозволяють використовувати більш тонкі, легкі і міцні конструкції, в той час як бетонно-аерогельна композитна піна підвищує пожежну безпеку та ізоляцію [98]. Нові модульні моделі фасадів розроблені з допомогою інтегрованого процесу проектування на основі МБІ [121]. На розробку фасадних систем та стінових панелей для відновлення споруд спонукає проблема пошуку адаптивних рішень для підвищення енергозберігання. Поєднання компонентів ізоляції і теплообмінника для збору адаптивної енергії з легкого бетонного буфера для тимчасового зберігання енергії призводить до збільшення економії енергії, в той же час підтримує структурні функціональні характеристики конструкцій [3]. Активна оболонка будівлі дозволяє адаптувати до динамічного оточення потреби мешканців [114]. Багатошарові панелі із застосуванням наноматеріалів з

функціональним поліпшенням розроблені для рентабельного переоснащення будівель [72]. Каркасні модулі вентилязованого фасаду пропонуються з вбудованими оптимізованими анкерними кріпленнями, гнучкою системою обміну повітря з теплообмінником і тепловою акумуляцією тепла, заснованою на ФЗМ для зменшення пікових навантажень [116].

Для встановлення легких модульних панелей для зовнішнього переоснащення не потрібні будівельні риштування, що зводить до мінімуму невдоволення мешканців будинків [30], а також збірні панелі, які також зменшують час реконструкції до декількох днів, завдяки пазовому сполученню [125]. В індивідуальних концепціях реконструкції, з використанням промислових виробничих процесів, застосовують структурні композитні панелі, що дозволяють здійснювати гнучку інтеграцію технологій [69]. Методика, що заснована на потоці цифрових даних в моделюванні будинкової інформації (МБІ), дозволяє здійснювати виробництво збірних дерев'яних модулів, скорочуючи час реконструкції і знижуючи фінансові ризики для інвесторів [113].

Розроблені пакети рішень відновлення та запроваджуються стратегії глибокого відновлення енергії для нарощування темпів реконструкції житлового фонду ЄС. Доступні технології, придатні для громадських будівель [2], інтегруючи рішення переоснащення оболонки за останнім словом техніки з технологіями виробництва енергії з нульовим рівнем викидів в унікальну концепцію [10]; чотирирівні рішення, що складаються з пасивних, активних, соціальних і фінансових заходів [7]; комплекти швидких ресурсощадних ремонтів [64]; ремонтні набори багатофункціональних, модульних, каркасних технологій та інструментів переоснащення [91]. Якість внутрішнього середовища поліпшується з системами, що використовують нові датчики ЛОС (VOC) і низьковартісні системи інфрачервоного бачення для стеження за параметрами, пов'язаними з комфортом і здоров'ям [15]. У новітній продукції, в якій поєднуються природні і технологічні рішення [19], використовують низьковуглецеві структурні елементи з новими вологонепроникними мембранами, ізоляцію на основі біоматеріалів, довговічні матеріали і покриття з фотокаталізаторами та високою паропроникністю [33].

Використання інноваційних конструктивних і природних рішень описано в роботах [12, 79]. Системи управління енергією для нових будівель включають в себе систему управління будівлями для заняття спортом і відпочинку [102], систему підтримки прийняття рішень для управління енергетичними потоками в громадських будівлях [46], розумне використання звуків з метою покращення управління енергією будівель [93] і мережі багатозначних бездротових датчиків з автономним живленням для вимірювання локальної температури повітря і виявлення знаходження мешканців [105].

Відтворені стратегії на районному рівні стимулюють зростання кількості розумних міст з енергоощадними будинками і більш широким використанням

відновлюваних джерел енергії [16], з визначенням комплексного планування клімату для збалансованих рішень [87], і розробкою динамічного теплообміну між будівлями, в яких експлуатуються блоки – СНР і бездротової мережі зв'язку для енергоавтономних районів, створених на засадах сталого розвитку [50]. Що стосується досліджень і контролю систем ОВКП (обігріву, вентиляції і кондиціонування повітря), використовують нанотехнології для поліпшення теплопередачі, обміну і переносу тепла [44], а також для ізоляції повітропроводів при введенні нових технологій очищення і технічного обслуговування [74]. Розроблені новітні концепції для рішення газопоглинаючого теплового насоса для використання в існуючих житлових будівлях [55], а також для систем незалежного управління температурою і вологістю повітря в кондиціонерах [73].

В будівлях з високими показниками енергоефективності використовують інноваційні шляхи відновлюваних джерел енергії, шляхом перетворення висотних фасадів будівель в багатофункціональні компоненти з отримання енергії [24] або з гібридною енергетичною системою, що використовує ВДЕ (відновлюване джерело енергії) для виробництва водню в якості резервної речовини, і перетворює його в електричну і теплову енергію за допомогою паливних елементів у разі нестачі відновлюваних джерел енергії [53] які, однак, можуть використовуватися повністю тільки зі стратегіями ефективного управління та системами зберігання енергії [71].

Власникам будинків і орендарям може надаватися он-лайн допомога в режимі реального часу з моделювання енергетичних характеристик будівель [106]. Прикладна програма для смартфонів дозволяє користувачам оцінити варіанти енергоефективних продуктів [43]. Система дозволяє здійснювати самоконтроль, що поєднує віртуальну і фізичну будівлі [122], гарантує, що задані якість і енергетичні експлуатаційні характеристики будуть досягнуті.

2.7.4. Новітні матеріали та технології екологічно сталого будівництва в проектах ДПП

Сучасні матеріали і нанотехнології широко використовуються в енергоефективних будівлях. Визначено 5 основних технологічних областей, розробляються 28 проектів з відповідними результатами. У цьому контексті важливе значення має координація та кластеризація, що здійснюється в [112]; в ній створена платформа для спільної роботи між проектами з застосуванням сучасних матеріалів і нанотехнологій в ініціативі EeV PPP.

1. Високопродуктивна ізоляція і системи вентиляції і кондиціонування повітря на основі нанотехнологій

Аерогелєві і вакуумні ізоляційні панелі (ВІП) називають суперізоляційними матеріалами (СІМ). В роботі [4] описуються СІМ отриманні шляхом покращення механічних властивостей та зменшення високих витрат,

пов'язаних з їх виробництвом. В [120] описаний процес розробки нового композитного матеріалу діоксиду кремнію на основі аерогелю, в той час як у [59] описано економічно ефективну технологію виготовлення наноструктурованого аерогелю для включення в фарби, штукатурки і панельні вироби. Проект [75] орієнтований на ВІП-панелі з новими компонентами на основі нанотехнології, такими як нанопіни і аерогелеві композити та плівки з високими бар'єрними властивостями, які забезпечують дуже низьку теплопровідність: аж до 0,004–0,009 Вт/мК. Цей високоефективний матеріал складається з пористої серцевини (піна), яка, окрім іншого, є утримуючим елементом для оболонки високої щільності, яка запобігає потраплянню газів всередину вакуумної панелі. Певним недоліком цього високотехнологічного будівельного матеріалу, який з'явився на ринку всього декілька років назад, є його чутливість до пошкоджень. Його не можна різати, а значить в багатьох випадках потрібно виготовляти під замовлення. Не можна його і свердлити або забивати в нього цвяхи – все це приведе до різкого зменшення його ізоляційних властивостей. Тому вакуумні панелі не рекомендується використовувати для внутрішньої ізоляції. При порівнянні споживних властивостей вакуумних панелей з традиційними ізоляційними матеріалами (Таблиця 2.8) виявляється, що при найменшій можливій товщині матеріалу (вакуумна панель товщиною шість сантиметрів відповідає шару мінеральної вати завтовшки 60 см) і дає можливість досягти значних результатів у теплоізоляції конструкцій.

Таблиця 2.8

Споживні властивості деяких теплоізоляційних матеріалів

№	Матеріал/ властивості	Мінераль на вата	Піно- полісти- рол	Піноскло	Волокна рослин- ного або тварин- ного поход- ження	Целю- лоза	Вакуум- на панель
1	Теплопровідність, Вт/м·К	0,035	0,035	0,04	0,045	0,04	0,004
2	Горючість	НГ	Г3	НГ	Г3	Г3	Г1
3	Вплив на здоров'я людини	в деяких випад- ках негатив но	ней- траль- ний	ней- траль- ний	ней- траль- ний	ней- траль- ний	ней- траль- ний
4	Екологічність	високі енер- гозатрати при виготовленні; неможливість утилізації	найвищі енергозатрати; можливість утилізації	високі енергозатрати; можливість утилізації	низькі енергозатрати; можливість утилізації	низькі енергозатрати; можливість утилізації	високі енергозатрати; неможливість утилізації
5	Водопоглинання	Є	НЕМАЄ	НЕМАЄ	Є	Є	НЕМАЄ

Також розглядаються інші ізоляційні матеріали, корисні для застосування в різних областях. В роботі [76] описані низьковартісні теплоізоляційні матеріали, здатні зберігати тепло за рахунок застосування фазозмінних матеріалів (ФЗМ) і нанотехнології, які мають збільшити використання до 30% ФЗМ від загальної маси панелі при завершенні проекту. Енергоакумулюючі речовини (матеріали зі змінюваним фазовим станом – РСМ, від англ. Phase changing material), які входять до складу панелей, забезпечують комфортний внутрішній клімат в приміщенні. Такі речовини акумулюють як сонячну енергію, так і надлишкове тепло, яке виробляється всередині приміщення, а з часом за потреби віддають його назад. Цей новітній матеріал використовується переважно в легких конструкціях, замінюючи собою товсті стіни, які зазвичай і виконують функцію акумулятора тепла.

Енергоакумулюючі речовини (PCM) або будівельні матеріали, до складу яких входять такі речовини, отримали назву латентних накопичувачів тепла. Оскільки відновлювальна енергія не завжди є у необхідний момент, то акумулювання тепла стає ключовою функцією, наприклад, для того, щоб консервувати нічну прохолоду з метою охолодження приміщення вдень, або відкладати використання надлишку тепла до ночі. Навіть звичайна холодильна техніка може стати у пригоді у разі необхідності накопичення. Наприклад, шляхом відкладання виробництва холоду на холодні нічні години. Це сприяє підвищенню енергоефективності, ощадливості, і навіть більш надійній роботі електромережі (перевантаження мережі влітку в результаті роботи кондиціонерів).

На відміну від прямого (чутливого) накопичення тепла при латентному (прихованому) накопиченні зібрана енергія змінює агрегатний стан середовища, не підвищуючи його температуру. Цей феномен видно на прикладі кубиків льоду у воді: вони зберігають температуру води 0°C, допоки самі повністю не розтануть. Енергетичні витрати при зміні фаз дуже високі: кількості енергії, яка змушує кригу розтавати, достатньо, щоб нагріти відповідну кількість води від 0 до 80°C. На практиці застосовується в першу чергу фазовий перехід крига/вода, оскільки при фазовому переході крига/газоподібна речовина виникають великі зміни об'єму і тиску середовища накопичування. Звичайно, тільки деякі продукти знайшли своє застосування на ринку. Головними проблемами є довготривала стабільність РСМ, необхідність їх пакування або капсулювання, а також висока ціна у порівнянні із чутливими накопичувальними матеріалами (наприклад, вода). Суміші вода/крига як РСМ при 0°C розповсюджені здебільшого в азіатській місцевості для кондиціонування будівель. Зокрема, у Японії з її високим обсягом електроенергії, що виробляється атомними станціями, сила струму повільно регулюється і тому особливо дешева уночі, надлишковий струм застосовується для виробництва льоду. Протягом дня лід використовується для роботи кондиціонерів. Що стосується

будівельної продукції, то за придатною температурою до цього часу застосовувалися, головним чином, два класи матеріалів: органічні парафіни та неорганічні гідрати солей. Ключовою технологією що застосовується є мікрокапсулювання, яке до сьогодні достатньо добре реалізувалося тільки з парафінами і сприяє простій інтеграції PCM у різні продукти.

Під товарним знаком Micronal PMC [8] фірма BASF продає мікрокапсульовані теплоакуючі порошки з парафінів, що не містять формальдегіду. Завдяки температурам плавлення між 21°C і 26°C залежно від продукту їх температурний діапазон спеціально узгоджений із метою застосування у будівлі. Завдяки мікрокапсулюванню (діаметр капсул 5 мкм) латентні теплові акумулятори відносно легко інтегрувати безпосередньо у будівельну продукцію. Їх майже неможливо зруйнувати механічно, так що кінцеві продукти можна обробляти звичайними методами (свердлити, пиляти тощо). Зміна фаз ззовні непомітна, зміна об'єму при плавленні відбувається у кожній капсулі окремо. Будівельні матеріали Micronal-PCM не змінюють розміри навіть при температурних коливаннях. Іншою перевагою BASF називає швидкий теплообмін завдяки вдалому співвідношенню поверхня-об'єм. Один грам мікрокапсул Micronal PCM має питому поверхню загалом 30 м². Micronal PCM пропонується компанією BASF у вигляді порошку та дисперсій з різними температурами плавлення. Латентна теплоємність знаходиться у діапазоні 37 – 45 кДж/кг (дисперсії) або 90 – 130 кДж/кг (порошки), загальна накопичувальна здатність складає 51 – 95 кДж/кг (дисперсії) або 125 – 145 кДж/кг (порошки).

У будівлях застосовують PCM, щоб підвищити термічну теплоємність. Таким чином, будівля нагрівається протягом дня значно повільніше, що зменшує споживання енергії для охолодження або в оптимальному випадку повністю заміняє її. Надлишкове тепло накопичується в процесі плавлення і виділяється тільки тоді, коли не досягається температура плавлення. Загальний енергообмін з приміщенням здійснюється пасивно і не потребує додаткової енергії або техніки для автоматичного управління. PCM забезпечують покращення комфорту споживачів при зменшених або щонайменше незмінних енергетичних витратах. Вимірювання у збудованих спорудах показали, що цілком можливі зниження або підвищення температур до 4°C. Однак точні величини (а також економія енергії) значним чином залежать від індивідуальних умов в будівлі.

В роботі [21] розроблені нові багатофункціональні матеріали для оболонки будівлі (керамічна плитка, акрилові фарби і бітумні мембрани) з поліпшеною відбивною здатністю (+30%) в інфрачервоній області, що дозволяє знизити попит на енергію охолодження та енергетичні піки. Наноматеріали також застосовуються для підвищення ефективності роботи систем ОВКП. В роботі [74] був розроблений підхід для ізоляції повітро-

проводу при впровадженні технологій очистки і обслуговування з повним використанням нанотехнологій.

2. Матеріали зі зниженою внутрішньою енергією

Бетон являє собою матеріал, який може значно впливати на зменшення негативного впливу на довкілля. В [117] описані роботи для демонстрації можливості заміни звичайного портландцементу для виробництва бетонних виробів новим матеріалом, заснованим на новому класі в'язучого, з низьким рівнем CO₂. Мета полягає в тому, щоб досягти на 30% меншої внутрішньої енергії, на 20% поліпшити теплоізоляційні властивості і на 15% знизити вартість, в порівнянні з бетонами виготовленими з портландцементу. В роботі [104] інтегровані різні види відходів (від шин до електричного обладнання) у виробничому процесі цементу та бетону, як для виробництва товарного бетону, так і бетону для конструкцій.

В роботі [123] основна увага приділяється розробці і демонстрації композитних будівельних матеріалів з високими ізоляційними характеристиками з біологічними складовими з новими видами в'язучих. В роботі [9] використовуються біокомпозити для зменшення внутрішньої енергії в фасадах, опорних конструкціях і в міжквартирних і міжкімнатних стінах .

3. Нові матеріали для розумних вікон

В роботі [109] розглядається нове вакуумно-ізоляційне скління в поєднанні з надійними системами скління з перемиканням, що встановлені в міцній віконній рамі. Така технологія пропонує потенціал з ізолюючою характеристикою, що в 2–5 разів вища за ізоляцію віконної рами з подвійним склом, одночасно забезпечуючи надзвичайно тонке і легке рішення. Крім того, розумні вікна матимуть високі оптичні властивості і захист зовнішньої поверхні (анти-запотівання, легка чистка, стійкість до подряпин і т.д.).

В роботі [70] вводиться інтегрований блок скління для квадруплексного скління, що містить ультратонкі скляні мембрани, призначені для безкаркасних вікон, що відкриваються, для безпосереднього застосування в фасадах. В проекті реалізуються повністю інтегровані сонячні теплові колектори для збору енергії, надруковані струменевим принтером на органічному фотоелектричному папері, для збору енергії та мікродзеркала для ефективного управління енергією та денним освітленням.

В роботі [54] використовується армування частинок скла ламінованим покриттям і скловолоконне зміцнення рами легким полімерно-скляним композитним матеріалом з метою зниження маси при подальшому поліпшенні значення U. Родзинкою технології в роботі [124] є структуроване скло, яке містить мікроканали, через які циркулює функціональна рідина. Як приклад, ця рідина дозволить автоматично регулювати світло, що

надходить, або збирати зовнішнє тепло, яке потім переноситиметься до теплового насосу.

4. Нанотехнології для багатофункціональних легких будівельних матеріалів і комплектуючих виробів

В роботі [3] описана клімат-адаптивна панель. Ця новітня панель складається з 3-х елементів: 1) легкий бетон з нанодобавками для ефективного зберігання тепла; 2) адаптивна ізоляція для термічного опору, що перемикається; і 3) повний теплообмінник з наноструктурованою мембраною для управління температурою, вологістю і антибактеріальними функціями. В роботі [98] описані легкі і безпечні протипожежні фасади з наноосною, в яких застосовують сандвіч-панелі з використанням реактивного порошкового бетону в якості конструкційного матеріалу. Для підвищення пожежної безпеки розроблені негорючий ізоляційний шар (пінобетонний аерогельний композитний матеріал) і новий тип ущільнювальної стрічки та нарощене покриття.

У тому ж контексті, в роботі [51] розвивається композитна система зовнішньої теплоізоляції наступного покоління, в тому числі включаючи наноклітинні термопластичні частинки піни для досягнення високого теплового режиму ізоляції і новий безгалогенний вогнестійкий матеріал для усунення стійких, біонакопичуючих і токсичних матеріалів. Екологічна "зелена" система біологічного захисту запобігає зростанню кількості мікроорганізмів на поверхні фасаду. Полегшений несучий сталевий каркас/сухі стінові модулі з оптимальними тепловими, вібростікими/антисейсмічними і пожежно-безпечними характеристиками розроблені в роботі [42], включаючи ВІП, спучені фарби, аерогельові ковдри і активні демпферні пристрої для забезпечення оптимальних характеристик, максимальної енергоефективності, вогнестійкості і сейсмічної стійкості.

5. Технології та матеріали для створення комфортного внутрішнього середовища

Сьогодні необхідно вирішувати виникаючі проблеми зі здоров'ям, пов'язані з високою герметичністю будівель, оскільки потенційно шкідливі хімічні речовини в повітрі можуть викликати негативні наслідки для людей в приміщенні. В роботах [11] і [33] це планується досягти з новими екоінноваційними та біовідновлювальними матеріалами для внутрішнього оздоблення приміщень із загальною метою зниження експлуатаційної енергії, в поєднанні зі здатністю не виділяти шкідливі речовини і діяти як поглинач для забруднюючих речовин всередині приміщень. В роботі [58] пропонуються інноваційні стійкі фасади на основі оптимізованих цементуючих матеріалів з модифікованими поверхнями і перегородками,

заснованими на матеріалах з низьким випромінюванням – нерудні матеріали, деревина, солома та льоно-волокнисті композити. Інноваційна модифікація матеріалів включатиме в себе енергозберігаючі та повітрянорозсіюючі аерогельні гранули для створення оптимальних кліматичних умов у приміщенні. В роботі [83] розробляється цілісне рішення для фасадів та розділення внутрішніх приміщень за допомогою біокомпозитів на основі деревини з різними функціональними можливостями, здатними поліпшити якість повітря в приміщенні і ліквідації мікроорганізмів, підвищити теплову і акустичну ізоляцію та контролювати повітропроникність будівельних систем. В проекті [30] проведена робота щодо внутрішньої ізоляції, яка дозволила розробити новітні перлітові плити з гідрофобним бар'єром; ламіновані теплоізоляційні плити на основі холста, просоченого аерогелем і наклеєних на плити вспученим склогранулятом; і проникні ізолюючі шпалери на основі холста, просоченого аерогелем і оздобленого тканиною, натягнутою інноваційною анкерною системою. Нові наноматеріали також можуть бути з'єднані зі спеціальними датчиками і алгоритмами управління для поліпшення якості повітря в приміщенні, теплового комфорту і освітлення [19].

2.7.5. Сучасні підходи до процесу будівництва в проектах ДПП

Процес будівництва має вирішальне значення для досягнення ефективних енергетичних характеристик. Коли стандарти високі, складність будівель та технічного обладнання значно зростає, і контроль якості має вирішальне значення для уникнення помилок, які потенційно ставлять під загрозу міцність будівлі. Існує необхідність підвищення ефективності та якості, покращуючи перспективи для високопродуктивної будівлі. Для цього потрібне вивчення потенціалу складових матеріалів, нових процедур для детального контролю продуктивності, постійного вдосконалення процесів та ІКТ (інформаційних і комунікаційних технологій). Методи самоконтролю використовуються кожним оператором в ланцюжку створення вартості будівництва, що полегшує остаточні теплові, акустичні та енергетичні характеристики будівлі. Наступним кроком є розробка функціонально сумісних, економічно ефективних рішень для управління за підтримки інноваційних ІКТ-технологій. Це забезпечує дані для робітників в режимі реального часу, тим самим підвищуючи продуктивність праці, знижуючи відхилення і підвищуючи безпеку для робітників. В роботі [115] розроблені інноваційні інструменти для якісних перевірок на місці підвищення ефективності використання енергії, таких як тривимірні зображення і теплобачення, повітряно-імпульсні випробування на герметичність, тощо. Програмне забезпечення, що вмонтовано у розумні окуляри, спрямовує будівельників і дозволяє отримати доступ до датчиків на місці, а також до проектних даних і інструментальних панелей, що дозволяють здійснювати

співробітництво між усіма учасниками в режимі реального часу [111]. Одним з ключових винаходів є інтуїтивна зрозуміла і рентабельна доповнена реальність для самоперевірки, яка з'єднує віртуальні та фізичні будівлі в режимі реального часу [122].

Передові і автоматизовані процеси для нових будівель і ремонту старих з використанням збірних модульних систем знаходяться у стадії розробки. Модульне будівництво спрямоване на скорочення термінів робіт, в той же час має поліпшувати здоров'я і безпеку працівників і зменшуючи внутрішню енергію будівлі. Для ремонту нова оболонка може бути попередньо зібрана за межами майданчика, запозичуючи технології масового пристосування замовлень від виробників вікон. За підтримки тривимірного сканування і МБІ, елементи можуть бути підлаштовані до існуючого фасаду з точки зору дизайну і розташування. Були успішно розгорнуті інноваційні системи нового будівництва і переоснащення старих будівель з використанням збірних елементів [29, 113, 116, 121, 72]. Здійснюється розробка надійних рішень для старих будівель, дотримуючись при цьому архітектурних та культурних аспектів [126].

Навчальні схеми для безперервного підвищення кваліфікації робітників створюються для задоволення попиту на робочу силу малого і середнього бізнесу, що спеціалізується на енергоефективних будівлях. Мета полягає в тому, щоб просувати спільну роботу, для більш глибокого розуміння в герметичності, усуненні теплових містків, методів самоконтролю, повторного використання та утилізації. Приклади включають в себе рамковий інструмент передачі знання, який сприяє обміну знаннями в області енергоефективності серед працівників сектора переоснащення будівель [38] і надає керівні принципи, а також навчальні матеріали для вчителів і учнів [94].

На додаток до завдань, визначених на кожному етапі ланцюжка створення вартості, деякі критичні питання стосуються інтеграції кроків, наприклад дозволяючи передавання передового досвіду і його обмін та обмін інструментами, а також інтеграцію інноваційних технологічних компонентів і систем. Крім того, необхідні нові інтеграційні процеси для реалізації демонстрацій на великих об'єктах, а також для зведення до мінімуму витрат на перевірені рішення. Важливою метою є ланцюг прийняття рішень перебудов, що адаптуються до місцевих умов будівництва і користувачів, а також з потенціалом для стандартизації з метою скорочення витрат на виробництво і будівництво. Основа для демонстрації, поширення і впровадження була створена в [28], з використанням інноваційних заходів – від будівельних елементів для оптимізації виробництва енергії до обладнання з високою енергоефективністю і сучасних систем управління енергоспоживанням для зменшення викидів CO₂ та

економії енергії. Була створена колективна платформа житлових будівель [85] шляхом зіставлення пропозицій від малого і середнього бізнесу з попитом кінцевого користувача для екологічно сталого житла. Вона пропонує практичну інформацію, електронний ринок, на якому зацікавлені сторони можуть зустрічатися і взаємодіяти, а також цілий ряд інструментів. Були розроблені технології та методи для переоснащення торговельних центрів на основі оптимального поєднання рішень і пов'язаних стратегій управління, і було визначено інтегроване середовище моделювання [20].

Системна інтеграція компонентів та підсистем є ключовою ціллю. Галузі проведення наукових досліджень та інновацій є оптимальним процесом інтеграції, динамічними інструментами комплексного проектування та ймовірними моделями для прогнозування характеристик старіння і зміни властивостей будівельних матеріалів і компонентів. Розроблена інноваційна прикладна програма, що працює в Інтернеті, для підтримки прийняття рішень, аналізуючи продуктивність енергоспоживання будівель в залежності від потреб користувача, для забезпечення рекомендованих енерго-ефективних рішень і оптимізованих бізнес-моделей [107]. Також розроблені інструменти підтримки прийняття рішень і рекомендації з проектування енергоефективних будівель, інтегрованих в оточуючі енергетичні системи [26]. Крім того, були створені 4 демо-сайти [77], при цьому кожна будівля інтегрує поєднання економічно вигідних рішень і технологій, обраних на етапі проектування шляхом застосування МБІ та інструментів моделювання підвищення енергоефективності.

Для прискорення інноваційного прийняття рішень за підсумками на рівні держав-членів ЄС розробляється методологія і набір інструментів для розумних, екологічно стійких майбутніх міст [18]. Це робиться шляхом спільного створення рішень під час роуд-шоу, ділових ігор та майстер-класів з прийняття рішень і включає в себе реалізацію і демонстрацію 22 конкретних інновацій. Майже 226 000 кв.м житлової площі буде відремонтовано в 6 розумних районах для досягнення первинної економії енергії до 80%, при реалізації частки поновлюваних джерел енергії на 25% (до 2018 року), і впровадження збалансованого поєднання технічних, соціально-економічних та фінансових рішень, адаптованих до місцевих потреб [48]. Побудована і перевірена модель відремонтованого району міста, яка демонструє потенціал для масштабованості й відтворення європейськими середніми містами [99]. У масштабі оточення здійснюється реалізація та вивчення п'яти видів реконструкцій з майже нульовою енергією [110], і також буде продемонстрований підхід для цілого міста із задіянням доступних для переоснащення будівель [87].

Ключем до успіху ініціативи розумних міст є інтеграція систем від будівлі до рівня районів/міст. Для полегшення цього завдання розроблена дорожня

карта ІКТ, що охоплює сумісність даних для енергетичних систем у розумних містах [88], і вона показує, як може бути досягнута економія на проектуванні, координації та енергії за допомогою відкритої інтегрованої платформи ІКТ [57]. Управління з боку попиту використання енергії демонструється на рівні громад за допомогою нової технології прогнозування погоди та генерації відновлюваних джерел енергії [82].

Також розробляються комп'ютерні моделі для оптимізації компонентів для кожної енергозберігаючої технології переоснащення будівель [56]. На рівні зацікавлених сторін є приклади платформ обміну знаннями. Одна з них показує, як більш ніж 100 експертів можуть спільно використовувати загальну таксономію, тим самим забезпечуючи координацію їх міждисциплінарної діяльності [92]. Ще одна платформа підтримує форум, який полегшує вивчення можливостей для подальших досліджень й інтеграції систем ІКТ для підвищення енергоефективності в будівлях [61]. Кінець експлуатації слід розглядати в тандемі з більш глибокою реконструкцією, на рівні проектування і знесення. Будівельна галузь вже бере участь у значній утилізації відходів. Очікується, що інновація знизить як внутрішню енергію, так і використання ресурсів, дозволяючи збільшити використання комплектуючих виробів і матеріалів з відходів будівництва та знесення. Розглядаються легкі будівельні матеріали і конструкції, виготовлені з вторинної сировини, такої як шлак, зола, пластмаса, гуми шин і піни [104]. Розробляються продукти з більш низькою внутрішньою енергією і підвищеними ізоляційними властивостями, які стають дорожніми знаками і сигналами майбутньому напрямку розвитку будівельної галузі.

2.7.6. Проекти ДПП для створення сучасних інформаційних та комунікаційних технологій

Інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ) розглядаються як такі, що грають стрижневу роль в енергоефективних будівлях. Основні виявлені кластери [119] включають в себе: інструменти енергоменеджменту, управління проектуванням і виробництвом, інтелектуальне і комплексне управління на рівні будівлі, освіченість користувачів і підтримка прийняття рішень, управління і торгівля енергією на рівні району або міста та технології інтеграції.

Інструменти енергоменеджменту і управління виробництвом: Інструменти для підтримки проектування в напрямку енергоефективності розроблені для планування і переоснащення будівель. Такі інструменти в значній мірі об'єднують численні вимоги зацікавлених сторін; забезпечують обміри, конфігурації і візуалізації поряд з кращими практиками проектування. Вони дають можливість їх користувачам приймати обґрунтовані рішення з переоснащення й оновлення існуючих районів і їх складових будівель [32, 108, 78]. Також вирішуються аспекти управління виробництвом, що пов'яза-

ні з плануванням, складанням часових графіків, контрактами, закупівлями, логістикою тощо. Приклади включають в себе розробку автономних багато-агентних систем, які координують використання енергії та зберігання на рівні оточення [23], моніторинг мережі для виявлення аномалій, аналіз першопричин, виявлення тенденцій, планування і оптимізації [80], а також ринкові майданчики, які збирають разом власників будівель і малі та середні підприємства [80].

У центрі значної уваги знаходяться аспекти оцінки продуктивності, такі як показники і методи оцінки життєвих циклів, проектувальні рішення й процеси, а також моделювання. Часто використовується доповнена реальність, наприклад, для перевірки якості [111], або профілювання в режимі реального часу за допомогою візуалізації інформації, пов'язаної з енергетикою [27]. Аспекти оптимізації, наприклад, бізнес-моделей [107], а також створення цілісних інструментів, які оптимізують використання енергії на районному рівні шляхом управління потоками енергії [5], а також методи моделювання, які забезпечують мінімальне споживання енергії при збереженні комфортних умов [45].

Комплексне й інтегроване управління: в декількох проектах розглядається контроль енергії, наприклад, за допомогою вимірювальних приладів, розумного вимірювання, сенсорних мереж, а також зусилля, спрямовані на захист даних, а також їх наявність, як відкритих даних [6, 8, 25, 27, 31, 37, 65, 96, 101]. Аспекти контролю вирішуються з глобальної точки зору на великих інфраструктурних об'єктах, наприклад, на рівні району або цілого міста [101, 6, 8, 25, 31], пропонуючи також підтримку прийняття рішень [37], самонастроювання [96], моделювання [27], а в деяких випадках також управління інфраструктурою. Зусилля по скороченню споживання енергії виходять також за межі електричної мережі і включають в себе аспекти економії тепла [27], підвищення якості повітря [65], а також соціальні аспекти [31].

Обізнаність користувачів і підтримка прийняття рішень: управління характеристиками, тобто ІКТ моделювання та розуміння, вплив на енергоефективність, інструменти для аналізу та оцінки цих впливів, перевірки відповідності і т.д., є деякими з основних областей. Розроблені інструменти виходять за рамки технічного контролю та забезпечують оцінку отриманих даних, наприклад, в розумних містах [101, 6, 8], для міського планування [8], для виробництва енергії [37] і т.д., з тим, щоб можна було приймати обґрунтовані рішення. Розширення можливостей користувача також здійснюється за допомогою візуалізації використання енергії, ціноутворення в реальному масштабі часу, соціальних засобів інформації та ігровізації (проведенням ігор), навчання, маркування і т.д., всі з яких спрямовані, щоб користувачі приймали обґрунтовані рішення і коригувати моделі своєї поведінки [6, 8, 25, 27, 37].

Управління енергоспоживанням і торгівля: збільшується інтерес до систем з модульним рішенням для виробництва, зберігання та споживання.

До них відносяться рішення, що контролюються ІКТ, які балансують попит і пропозицію [31, 89], структури даних для взаємодії між різними системами [88], а також пристрої для кінцевих користувачів, наприклад, смартфони та планшети [23]. Інтеграція енергетичних систем фокусується на методах [115], що орієнтовані на надання послуг архітекторами і результируючі платформи, проміжне програмне забезпечення і хмарні технології [115, 108]. Це дозволяє здійснювати об'єднання сумісних різнорідних систем і, отже, залучення громад [62]. З'являється інтерес до роботи енергетичної системи, тобто координації та оптимізації розподіленої генерації, зберігання і споживання, з тим, щоб забезпечити перемикання/балансування і пристосування систем попиту – реагування. Ці цілі реалізуються через платформи ІКТ з надання послуг [25, 32, 37, 108], які здійснюють контроль, моделювання і аналіз [67], часто на даних майже в режимі реального часу [67, 80]. Конкретні результати не обмежуються тільки будівлями або традиційними мережевими системами, але включають в себе також системи підземного транспорту [95].

Технології інтеграції: ІКТ-технології інтеграції лежать в основі технологічних розробок для енергетичної ефективності, а нові організаційні та бізнес-моделі дозволяють малим і середнім будівельним підприємствам створювати союз із зацікавленими сторонами [78]. На основі системної інтеграції розроблюються методи, рішення, що підключаються і автоматично працюють, платформи та інструменти. Вони варіюють від об'єднання існуючих рішень з запропонованими [115, 31, 78], нових платформ [108, 95], будівництва об'єктів енергетичних мереж [89] і т.і. Мета полягає в тому, щоб запропонувати складні інструменти підтримки прийняття рішень в галузі управління енергією і збалансувати попит, пропозицію [47, 81] або об'єднання і загальний доступ до самоперевірки в режимі реального часу і результатів перевірки якості, щоб зменшити розрив в продуктивності енергії [115]. У центрі уваги перебуває функціональна сумісність, особливо щодо стандартизації ІКТ, відкриті дані, протоколи енергетичних торгів, а також інструменти для перевірки сумісності послуг. Розроблені рішення для об'єднання мереж, енергообслуговуючих компаній, комунальних послуг і т.д. на районному рівні [6, 89], а також надійних платформ для обміну даними і послугами [8]. Також в стадії розробки знаходяться інструменти, які використовують МБІ, для імітації будівництва та експлуатації об'єкта [84].

Досліджуються аспекти обміну знаннями, такими як доступ до сховищ та їх обслуговування, рішення і краща практика. Це підтримується за допомогою таких заходів, як загальна структура даних для ключових зацікавлених сторін [88], панелі і інструменти для проектувальників для співпраці в режимі реального часу в загальній системі [111], інтерфейси для користувачів з метою залучення громад та окремих осіб [62], а також моделювання, імітації і засоби візуалізації для управління енергією, засновані на набутих знаннях [67]. Також

здійснюються зусилля по віртуалізації фізичних активів і практики на робочих місцях, взаємодії через віртуальні організації і заводи, а також будівлі багатоцільового призначення. Такі дії підтримуються доповненою реальністю [111], моделями прогнозованої поведінки будівель і районів [5, 96], візуалізацією ефективності використання енергії [37, 67]. Багатоцільові будівлі можуть бути реалізовані, оскільки бізнес-моделі можуть бути оптимізовані, і відповідна необхідність для втручання у визначені будівлі може бути застосована на будь-якій стадії його проектування або використання [107].

Дорожні карти для політики проведення досліджень: спільнота ІКТ регулярно бере участь у розробці науково-технічної політики і дорожніх карт. Вони дозволяють зацікавленим сторонам обмінюватися знаннями та знаходити консенсус щодо майбутніх технологій і пріоритетних напрямів досліджень в галузі енергоефективності, а також основних шляхів для розробки рішень для розумного міста [61, 66, 88, 92].

2.7.7. Моделювання будинкової інформації – ключ до енерго-ефективних рішень

Енергія, яка використовується для видобутку, переробки, виробництва транспортування та утилізації будівельних матеріалів на будівельних майданчиках і для знесення, та енергія, що споживається в процесі експлуатації будівлі, складає 40% споживання європейської енергії та створює великі обсяги даних. Таким чином, методи підвищення доступності та сумісність інформації потрібні протягом проектування, впровадження та експлуатації будівель і районів/міст. Моделювання будинкової інформації (МБІ) в цьому контексті є інструментом допомоги при структуруванні, управлінні та об'єднанні інформації будівельних проектів, що сприятиме розробці, моделюванню, аналізу і роботі енергоефективних рішень. Технологія МБІ підтримує побудову точної тривимірної віртуальної і параметричної моделі будівлі, що містить точну геометрію і відповідну інформацію, необхідну для підтримки всіх видів діяльності життєвого циклу будівлі. Це ефективно сприяє підвищеному співробітництву, ефективності (матеріали, витрати, час) і якості проекту. Уможливаючи моделювання віртуальної реальності, МБІ виділяє комплексне і скоординоване прийняття рішень в ланцюзі поставок, забезпечуючи будівельну галузь інструментом для підтримки послідовних рішень протягом усього життєвого циклу будівлі.

Справжні переваги МБІ отримуються, коли технологія застосовується протягом усього життєвого циклу будівлі, від проектування до знесення [127, 119, 36, 57]. Дані, що містяться в моделі проекту на основі МБІ, можуть бути розділені протягом усього життєвого циклу проекту, який може зменшити важке робоче навантаження і помилки людини в традиційній роботі. Володіння даними, централізованими в конкретній моделі, може

також підвищити ефективність і точність процесу, оскільки всі спеціалісти працюватимуть на одній і тій же моделі. Потужність МБІ для об'єднання інформації стосовно будівлі і створення середовища для спільної роботи робить його важливим інструментом для розробки моделювання широкого спектру спеціальностей, таких як аналіз енергії. Проте, це призводить до серйозної проблеми: обмін даними між усіма зацікавленими сторонами потребує безшовної сумісності. Для вирішення цієї проблеми були розроблені стандартні формати. Деякі розробники програмного забезпечення, наприклад, Autodesk, Nemetschek, Bentley, розробили своє власне МБІ. Але для того, щоб забезпечити взаємодію між інструментами різних розробників програмного забезпечення, був визначений відкритий стандарт МБІ – IFC (Industry Foundation Classes) як buildingSMART (будинокРОЗУМНИЙ). IFC є об'єктно-орієнтованим форматом, сумісним для забезпечення створення цілісних моделей будівель, а також прогнозування життєвого циклу. У той час як формат IFC пропонує велику гнучкість в обміні інформацією, розширення сфери його дії й узгодження його з іншими стандартами за межами основної діяльності МБІ є постійною проблемою [127].

Між МБІ і енергетичними характеристиками існує кілька синергій, які можуть бути встановлені. Здатність моделей МБІ для опису багатьох типів будівельних даних (місце розташування, геометрія, використання, тип конструкції, обладнання, параметри комфорту і т.д.) підтримує отримання більш надійних результатів, уникаючи помилок і невідповідності, економлячи час і зусилля, а також зводячи до мінімуму невизначеності в побудові процесів моделювання енергії. В області МБІ і енергетичної ефективності будівель було проведено кілька досліджень, наприклад, оцінка внеску фотоелементних джерел, дослідження того, як можна інтегрувати відновлювані джерела енергії в модель МБІ, а також вивчення впливу адаптації поведінки людей з метою підвищення ефективності використання енергії. У стадії реалізації також є проекти, що звертаються до енергоефективності будівель та інфраструктур за рахунок використання інформаційно-комунікаційних технологій і нових підходів МБІ [14, 119, 57, 60, 125, 103]. Слід також підкреслити, що моделювання МБІ стосується не тільки даних (моделі), а також і процесів (моделювання), розглядаючи можливість використання цих даних. Це знаходить своє відображення в сучасних тенденціях, які показують перехід від локальних рішень, заснованих на сумісності файлообмінників, до заснованих на спільній роботі в хмарних середовищах, які допомагають більш ефективно розглядати і підтримувати бізнес-процеси. Наприклад, W3C Data Activity надає нові і захоплюючі можливості, не тільки роблячи дані МБІ більш доступними, публікуючи їх в Інтернеті, але також надаючи інструменти для взаємозв'язку даних з більш широкою мережею даних за рахунок використання зв'язаних (відкритих) даних [127], тим самим дозволяючи розробку нових і новітніх

процесів управління енергоспоживанням. Ці підходи можуть також надавати підтримку кожній із зацікавлених сторін в процесі доступу до потрібної інформації у потрібний час, також забезпечуючи при цьому те, що інші відповідні зацікавлені сторони отримують інформацію про поновлення даних з боку інших користувачів. У деяких з цих рішень також пропонуються моделі візуалізації, можливості анотування і розширені функціональні можливості, такі як відстеження змін, часова шкала і т.д. [36, 39, 49, 60, 103]. Крім того, розглядаючи не тільки оптимізацію поодиноких будівель, але й співпрацю і спільну роботу в управлінні всім міським середовищем, можна досягнути позитивних енергетичних районів [22, 36, 39, 49] або розумних міст [63]. В цьому випадку особливо актуальними є моделі даних, такі як CityGML. Модель CityGML є моделлю даних з відкритим стандартом, визначеним OGC, заснованим на форматі XML для зберігання та обміну віртуальних тривимірних моделей міст, в тому числі семантичного моделювання та геометричних/топологічних властивостей. Це ще один приклад, в якому дані МБІ повинні бути вбудовані в більш широкий контекст і приведені у відповідність з іншими стандартами.

Хоча в багатьох з проектів підкреслюється прийняття МБІ в якості основи співпраці між зацікавленими сторонами в проектуванні, процесі будівництва і технічного обслуговування, в деяких з них також розглядається інтеграція МБІ в системі онлайнного управління будинком і енергією району [14, 22, 36, 57]. Існуюче розбудоване середовище на сьогоднішній день є найбільшим викликом в Європі для досягнення більш енергоефективного суспільства, оскільки будівлі, побудовані 20 років тому і раніше, були спроектовані за значно послабленим дозвоільним законодавством. Таким чином, стає вкрай важливим розглянути реконструкцію цих будівель, причому в декількох проектах ці питання вже приймають до уваги [14, 39, 49, 63, 103].

Поступове впровадження МБІ та інших інформаційних технологій насправді змінює галузеву парадигму розбудованого середовища. Поступово реалізуються і просуваються проекти, засновані на методах поставок проектів з енергетичними характеристиками, які зосереджені на методології навколишнього середовища, використовуються інструменти для досягнення більш ефективних і добре функціонуючих будівель, інфраструктури і міст.

Деякі проблеми залишаються і, можливо, заслуговують на особливу увагу. Наприклад, хоча електронні платформи, безумовно, сприятимуть прийняттю контрактів, в основі яких лежать характеристики, як показано на стадії розробки проектів [85], існує відповідна проблема, яку необхідно ретельно вирішувати: семантична сумісність, яка може бути особливо проблематичною. Семантична сумісність має багато спільного з поширенням стандартизованих процесів і стандартизованої таксономії, тобто стандартизованих наборів термінів, що об'єднані в ієрархічні структури, які підтримують управління інформацією та зв'язок. Тим не менш, зараз є проекти щодо вирішення цього

питання [127, 85]. Для досягнення більш високих рівнів екологічної стійкості та ефективності ми тепер повинні дивитися на нові технології і методології, які зроблять нашу роботу і життя простішими, такі як МБІ, Linked (Open) Data і Big Data. Big Data можуть відігравати важливу роль в розробці інтелектуальних і стійких міст, оскільки їх аналітичні методи можуть поліпшити не тільки збір даних, а й управління ними. Якщо наше суспільство робить крок у напрямку цифрового будівництва і збирає його потенціал в широкому інтервалі областей (наприклад, енергетичних характеристик будівель і районів), звичайно, воно буде створювати новий світ, в якому не буде поставлено під загрозу ресурси майбутніх поколінь.

Перелік проектів

1. ZENCULT – Efficient energy for EU cultural heritage (<http://www.3encult.eu/>)
2. A2PBEER – Affordable and adaptable public buildings through energy efficient (<http://www.a2pbeer.eu/>)
3. ADAPTIWALL – Development of a multi-functional light-weight wall panel based on adaptive insulation and nanomaterials for energy efficient buildings (<http://www.adaptiwall.eu/>)
4. AEROCOINS – Aerogel-based composite/hybrid nanomaterials for cost-effective building superinsulation systems (<http://aerocoins.eu/>)
5. AMBASSADOR – Autonomous management System Developed for Building and District Levels (<http://ambassador-fp7.eu/>)
6. BEAMS – Building energy advanced management system (<http://ict-beams.eu/>)
7. BEEM-UP – Building energy efficiency for massive market uptake (<http://www.beem-up.eu/>)
8. BESOS – innovative open and trustworthy platform for smart cities (<http://besos-project.eu/>)
9. BIOBUILD – High-performance, economical and sustainable bio composite building materials (<http://biobuildproject.eu/>)
10. BRICKER – Total renovation strategies for energy reduction in public building stock (<http://www.bricker-project.com/>)
11. BRIMEE – Cost-effective and sustainable biorenewable indoor materials with high potential for customisation and creative design in energy efficient buildings (<http://www.brimee-project.eu/>)
12. BUILDSMART – Energy efficient solutions ready for market (<http://www.buildsmart-energy.eu/>)
13. CAMPUS 21 – Control and automation management of buildings and public spaces for the 21st century (<http://www.campus21-project.eu/>)

14. CASCADE – ICT for energy efficient airports (www.cascade-eu)
15. CETIEB – Cost-effective tools for better indoor environment in retrofitted energyefficient buildings (<http://www.cetieb.eu/>)
16. CITYFiED – Replicable and innovative future efficient districts and cities (<http://www.cityfied.eu/>)
17. CITYOPT – Holistic simulation and optimisation of energy systems in smart cities (<http://www.cityopt.eu/>)
18. City-zen – City-zen builds a methodology and tools for smart, sustainable and future proof cities, saving 59,000 tonnes of CO2/year in Amsterdam and Grenoble (<http://www.cityzen-smartcity.eu/>)
19. Clear-Up – Clean and resource-efficient buildings for real life (<http://www.clear-up.eu/>)
20. CommONEnergy – Re-conceptualise shopping malls from consumerism to energy conservation (<http://www.commonenergyproject.eu/>)
21. COOL-Coverings – Development of a novel and cost-effective range of nanotech improved coatings (<http://www.coolcoverings.org/>)
22. COOPERaTE – Control and optimisation for energy positive neighbourhoods (<http://www.cooperate-fp7.eu/>)
23. CoSSMic – Collaborating smart solar powered microgrids (<http://cossmic.eu/>)
24. Cost-Effective – Resource- and cost-effective integration of renewables in existing high-rise buildings (<http://www.cost-effective-renewables.eu/>)
25. DAREED – Decision support Advisor for innovative business models and user engagement for smart energy efficient districts (<http://www.dareed.eu/>)
26. Design4Energy – Building life-cycle evolutionary design methodology able to create energy-efficient buildings flexibly connected with the neighbourhood energy system (<http://www.design4energy.eu/>)
27. DIMMER – District information modelling and management for energy reduction (<http://www.dimmer.polito.it/>)
28. DIRECTION – Demonstration at European level of innovative and replicable effective solutions for very low energy new buildings (<http://www.direction-fp7.eu/>)
29. E2ReBuild – Industrial energy efficient retrofitting of resident buildings in cold climates (<http://www.e2rebuild.eu/>)
30. EASEE – Envelope approach to improve sustainability and energy efficiency in multi-storey multi-owner residential buildings (<http://www.easee-project.eu/>)
31. e-balance – Balancing energy production and consumption in energy efficient neighbourhoods (<http://www.e-balance-project.eu/>)
32. ECODISTR-ICT – Integrated decision support tool for retrofit and renewal towards sustainable districts (<http://ecodistr-ict.eu/>)

33. ECO-SEE – Eco-innovative, safe and energy efficient wall panels and materials for a healthier indoor environment (<http://www.eco-see.eu/>)
34. EcoShopping – Achieving high efficiency by deep retrofitting in case of commercial buildings (<http://www.ecoshopping-project.eu/>)
35. EEBGUIDE – Operational guidance for life cycle assessment studies of the energy efficient buildings initiative (<http://www.eebguide.eu/>)
36. eeEmbedded – Collaborative holistic design laboratory and methodology for energy-efficient embedded buildings (<http://eeembedded.eu/>)
37. EEPOS – Energy management and decision support systems for energy positive neighbourhoods (<http://www.eepos-project.eu/>)
38. ee-WiSE – Knowledge transfer framework for energy efficient building retrofitting in the Mediterranean area (<http://www.ee-wise.eu/>)
39. EFFESUS – Energy efficiency for EU historic districts' sustainability (<http://www.effesus.eu/>)
40. E-hub – Energy-hub for residential and commercial districts and transport (<http://www.e-hub.org/>)
41. EINSTEIN – Effective integration of seasonal thermal energy storage systems in existing buildings (<http://www.einstein-project.eu/>)
42. ELISSA – Energy efficient lightweight sustainable safe steel construction (<http://elissaproject.eu/>)
43. ENBUS – Energising the building sector (<http://www.enbus.eu/>)
44. EnE-HVAC – Energy efficient heat exchangers for HVAC applications (<http://www.ene-hvac.eu/>)
45. EiT – Energy in time (www.energyintime.eu)
46. EnRiMa – Energy efficiency and risk management in public buildings (<http://www.enrima-project.eu/>)
47. EPIC-HUB – Energy positive neighbourhoods' infrastructure middleware based on the energy-hub concept (<http://www.epichub.eu/>)
48. EU-GUGLE – European cities serving as green urban gates towards leadership in sustainable energy (<http://eu-gugle.eu/>)
49. FASUDIR – Friendly and affordable sustainable urban districts retrofitting (<http://fasudir.eu/>)
50. FC-DISTRICT – New ?-CHP network technologies for energy efficient and sustainable districts (<http://www.fc-district.eu/>)
51. FoAM-BUILD – Functional adaptive nano-materials and technologies for energy efficient buildings (<http://www.foambuild.eu/>)
52. GE2O – Geo-clustering to deploy the potential of energy efficient buildings across EU (<http://www.geoclusters.eu/>)
53. H2SusBuild – Development of a clean and energy self-sustained building in the vision of integrating H2 economy with renewable energy sources (<http://www.h2susbuild.ntua.gr/>)

54. HarWin – Harvesting solar energy with multifunctional glass-polymer windows (<http://www.harwin-fp7.eu/>)
55. HEAT4U – Gas absorption heat pump solution for existing residential buildings (<http://www.heat4u.eu/en/>)
56. Herb – Holistic energy retrofit of buildings (<http://www.euroretrofit.com/>)
57. HESMOS – ICT platform for holistic energy efficiency simulation and life cycle management of public use facilities (<http://www.foambuild.eu/>)
58. H-HOUSE – Healthier life with eco-innovative components for housing constructions (<http://www.h-house-project.eu/>)
59. HIPIN – High performance insulation based on nanostructure encapsulation of air (<http://www.hipin.eu/>)
60. HOLISTEEC – Holistic and optimized life-cycle integrated support for energyefficient building design and construction (<http://www.holisteeccproject.eu/>)
61. ICT4E2B Forum – European stakeholders' forum to explore further research and integration of ICT systems for energy efficiency in buildings (<http://ict4e2b.eu/>)
62. IDEAS – Intelligent neighbourhood energy allocation and supervision (<http://www.ideasproject.eu/>)
63. INDICATE – Indicator-based interactive decision support and information exchange platform for smart cities (<http://www.indicate-smartcities.eu/>)
64. INSPiRe – Development of systemic packages for deep energy renovation of residential and tertiary buildings including envelope and systems (<http://inspirefp7.eu/>)
65. INTASENSE – Integrated air quality sensor for energy-efficient environmental control (<http://www.intasense.eu/>)
66. IREEN – ICT Roadmap for Energy Efficient Neighbourhoods (<http://www.ireenproject.eu/>)
67. KnoholEM – Knowledge-based energy management for public buildings through holistic information modeling and 3D visualization (<http://www.knoholem.eu/>)
68. LEEMA – Low embodied energy, advanced materials and insulating masonry components for energy efficient buildings
69. MEEFS Retrofitting – Multifunctional facade system, modular, allowing a flexible integration of technologies, contributing to the energy efficiency in residential sector (<http://www.meefs-retrofitting.eu/>)
70. MEM4WIN – Ultra-thin glass membranes for advanced, adjustable and affordable quadruple glazing windows for zeroenergy buildings (<http://www.mem4win.com/>)
71. MESSIB – Multi energy storage systems integrated in buildings (<http://www.messib.eu/>)

72. MF-Retrofit – Multifunctional façades of reduced thickness for fast and cost-effective retrofitting (<http://www.mf-retrofit.eu/>)
73. nanoCOOL – An energy efficient air conditioning system based on the combination of a liquid desiccant cycle with an adapted conventional air cooling system (<http://www.nanocoolproject.eu/>)
74. NANO-HVAC – Novel Nano-enabled Energy Efficient and Safe HVAC ducts and systems contributing to a healthier indoor environment (<http://www.nanohvac.eu/>)
75. NanoInsulate – Development of nanotechnology based insulation systems (<http://www.nanoinsulate.eu/>)
76. NANOPCM – New advanced insulation phase change materials
77. NEED4B – New energy efficient demonstration for buildings (<http://need4b.eu/>)
78. NewBEE – Novel business model generator for energy efficiency in construction and retrofitting (<http://www.newbee.eu/>)
79. NEXT-Buildings – Next zero energy buildings at lowest cost by using competitive sustainable technology (<http://www.next-buildings.com/>)
80. NRG4Cast – Energy forecasting (<http://www.nrg4cast.org/>)
81. ODYSSEUS – Open dynamic system for saving energy in urban spaces (<http://www.odysseus-project.eu/>)
82. ORIGIN – Orchestration of renewable integrated generation in neighbourhoods (<http://www.origin-concept.eu/>)
83. OSIRYS – Forest based composites for façades and interior partitions to improve indoor air quality in new builds and restoration (<http://osirysproject.eu/>)
84. PERFORMER – Portable, exhaustive, reliable, flexible and optimised approach to monitoring and evaluation of building energy performance (<http://www.performer-project.eu/>)
85. PROFICIENT – SME network business model for collective self-organised processes in construction and retrofit of energy-efficient residential districts (<http://www.proficient-project.eu/>)
86. R2CITIES – Renovation of residential urban spaces: towards nearly zero energy cities (<http://www.r2cities.eu/>)
87. READY – Resource efficient cities implementing advanced smart city solutions (<http://www.smartcity-ready.eu/>)
88. READY4SmartCities – ICT roadmap and data interoperability for energy systems in smart cities (<http://www.ready4smartcities.eu/>)
89. RESILIENT – Coupling renewable, storage and ICTs, for low carbon intelligent energy management at district level (<http://www.resilient-project.eu/>)
90. RESSEEPE – Retrofitting solutions and services for the enhancement of energy efficiency in public edification (<http://www.resseepe-project.eu/>)
91. RetroKit – Toolboxes for systemic retrofitting (<http://www.retrokitproject.eu/>)
92. REViSITE – Roadmap enabling vision and strategy in ICT-enabled energy efficiency (<http://www.revisite.eu/>)

93. S4ECoB – Making intelligent use of sounds in order to improve the energy control of buildings (<http://www.s4ecob.eu/>)
94. School of the Future – Towards zero emissions with high performance indoor environment (<http://www.school-of-the-future.eu/>)
95. SEAM4US – Sustainable energy management for underground stations (<http://www.seam4us.eu/>)
96. SEEDS – Self-learning energy efficient buildings and open spaces (<http://www.seeds-fp7.eu/>)
97. SEEMPubs – Smart energy efficient middleware for public spaces (<http://www.seempubs.polito.it/>)
98. SESBE – Smart elements for sustainable building envelopes (<http://www.sesbe.eu/>)
99. Sinfonia – Smart initiative of cities fully committed to invest in advanced large-scaled energy solutions (<http://www.sinfonia-smartcities.eu/>)
100. SMARTBLIND – Development of an active film for smart windows with inkjet method. Application to a building component: autonomous smart device (<http://www.smartblind-project.eu/>)
101. SMARTKYE – An innovative energy efficiency service platform for smart districts (<http://smartkye.eu/>)
102. SportE2 – Intelligent management system to integrate and control energy generation, and consumption for european sport and recreation buildings (<http://www.sporte2.eu/>)
103. STREAMER -Semantics-driven design through geo and building information modelling for energy-efficient buildings integrated in mixed-use healthcare districts (<http://www.streamer-project.eu/>)
104. SUS-CON – Sustainable, innovative and energyefficient concrete, based on the integration of all-waste materials (<http://www.sus-con.eu/>)
105. TIBUCON – Self powered wireless sensor network for hvac system energy improvement (<http://www.tibucon.eu/>)
106. TRIBUTE – Take the energy bill back to the promised building performance (<http://www.tribute-fp7.eu/>)
107. UMBRELLA – Business model innovation for high performance buildings supported by whole life optimization (<http://www.umbrella-project.eu/>)
108. URB-Grade – URB-grade decision support tool: towards the district as a service (<https://urb-grade.eu/>)
109. WINSMART – Smart, lightweight, cost-effective and energy efficient windows based on novel material combinations (<http://www.winsmart.eu/>)
110. ZenN – Nearly zero energy neighborhoods (<http://www.zenn-fp7.eu/>)
111. ACCEPT – Assistant for quality check during construction execution processes for energy-efficient buildings (<http://www.accept-project.com/>)

112. AMANAC – Advanced material and nanotechnology cluster (<http://amanac.eu/>)
113. BERTIM – Building energy renovation through timber prefabricated modules (<http://www.bertim.eu/>)
114. BRESAER -Breakthrough solutions for adaptable envelopes for building refurbishment (<http://www.bresaer.eu/>)
115. BUILT2SPEC – Built to specifications: Self-inspection, 3D modelling, management and qualitycheck tools for the 21st century construction worksite (<http://www.built2spec-project.eu/>)
116. E2VENT – Energy efficient ventilated facades with integrated heat exchangers for optimal adaptability for the refurbishment of existing buildings (<http://www.e2vent.eu/>)
117. ECO-Binder – Development of ICFs based on novel low CO2 binders for a new family of eco-innovative, durable and standardised energy efficient envelope components (<http://www.ecobinder-project.eu/>)
118. EEB-CA2 – Energy efficient buildings cluster activities coordination action (<http://www.e2b-clusters.eu/>)
119. EEBERS – Energy efficient buildings ICT clusters
120. HOMESKIN – Homes key insulating material (<http://homeskin.net/>)
121. IMPRESS – New easy to install and manufacture pre-fabricated modules supported by a BIM based integrated design process (<http://www.project-impress.eu/>)
122. INSITER – Intuitive self-inspection techniques using augmented reality for energy-efficient buildings made of prefabricated components (<http://www.insiter-project.eu/>)
123. ISOBIO – Development and demonstration of highly insulating, construction materials from bio-derived aggregates (<http://isobioproject.com/>)
124. LAWIN – Large area fluidic windows (<http://www.lawin.uni-jena.de/>)
125. MORE-CONNECT – Development and advanced prefabrication of innovative, multifunctional building envelope elements for modular retrofitting and smart connections (<http://www.more-connect.eu/>)
126. RIBuild – Robust internal thermal insulation of historic buildings (<http://www.ribuild.eu/>)
127. SWIMing – Semantic web for information modelling in energy efficient buildings (<http://swiming-project.eu/>)

Рекомендована навчально-методична література та адреси електронних сайтів

1. *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М., Наука, 2005.

2. *Кабашкин В.А., Левченко А.А., Сидоров В.А.* Развитие государственно-частного партнерства в регионах Российской Федерации. – Белгород: ИПЦ "Полиатра", 2008. – 466 с.

3. *Дерябина М.А.* Государственно-частное партнерство: теория и практика: Научн. докл. / М.А. Дерябина, Л.И. Цедилин. – М.: Институт экономики РАН, 2007. – С. 26–27.

4. *Тертица В.А.* Государственно-частные партнерства как форма сотрудничества бизнеса и власти // ИнвестГазета – 2008. – № 27.

5. Внешэкономбанк и проекты государственно-частного партнерства в России. Deloitte и ВЭБ. Концептуальные предложения. – Июль 2009.

6. MSc in Management Research, Oxford University: 'Risk, contacts and partnerships: A case study of public – private partnerships in schools in the UK and Germany' Christophe SCHRAMM, July 2004.

7. 'Project Finance' by Wilde Sapte, Euromoney Publication PLC, 1997.

8. *Данилишин Б.М.* Аналіз регуляторного впливу до проекту Закону України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні". – Режим доступу: www.me.gov.ua/control/uk/publish/.

9. *Евенко В.В.* Государственно-частное партнерство: альянс скипетра и капитала / В.В. Евенко, В.Ю. Солдатенков // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2008. – № 3. – 144 с. – Режим доступу: http://www.tu-bryansk.ru/doc/vestnik/3_2008/evenko_soldatenkov.doc.

10. Казахстанський центр державно-приватного партнерства: Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ppp-center.kz/rus/>.

11. Концепция развития ГЧП Казахстана. – Режим доступу: <http://www.ppp-centre.kz./rus/zakono/gr4/>.

12. *Сильвестров С.* Партнерство государства и частного сектора // Экономика России XXI век. – 2009. – № 18. – Режим доступу: http://www.ruseconomy.ru/nomer18_200501/ec24.html.

13. *Синяк Н.* Европейский опыт вовлечения частных компаний в государственные программы в сфере недвижимости. – Режим доступу: <http://aditec.ru/cgi-bin/nb/article.cgi?kod=20011805>.

14. Центр державно-приватного партнерства Зовнішекономбанку: Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.veb.ru/ru/PPP/>.

15. International Financial Services, London (Міжнародні фінансові служби, Лондон): Офіційний сайт. – Режим доступу: www.ifsl.org.uk.

16. *Іщенко Тетяна Михайлівна.* Організація бюджетного контролю цивільного будівництва в проектах державно-приватного партнерства. – Дисертація канд. екон. наук: 08.00.04, Київ. нац. ун-т буд-ва і архітектури. – Київ, 2015.– 240 с.

Питання для обговорення

1. Окресліть основні історичні передумови та причини виникнення ДПП.
2. Яким чином проходив процес еволюції ДПП у країнах Заходу?
3. Назвіть основні аспекти Приватної фінансової ініціативи (ПФІ).
4. Яка мета діяльності Приватної фінансової експертної групи?
5. У чому полягали нові ініціативи уряду Великої Британії щодо реалізації ПФІ?
6. Які проекти в галузі інфраструктури були фактично реалізовані у межах ПФІ?
7. Яким чином прийняття ПФІ вплинуло на розвиток партнерства державного та приватного секторів в інших країнах?
8. Які заходи були вжиті з метою покращення механізму реалізації ПФІ?
9. Наведіть кількісні характеристики ринку ДПП Європи, починаючи з 2001 року.
10. Які Ви знаєте найбільші проекти ДПП серед європейських країн?
11. Яким чином розвивалося ДПП у Сполучених Штатах Америки? Яка специфіка реалізації ДПП у цій країні? Які практичні результати ДПП Ви можете навести?
12. Яким чином розвивалося ДПП у Канаді? Яка специфіка реалізації ДПП у цій країні? Які практичні результати ДПП Ви можете навести?
13. Яким чином розвивалося ДПП у Нідерландах? Яка специфіка реалізації ДПП у цій країні? Які практичні результати ДПП Ви можете навести?
14. Яким чином розвивалося ДПП у Франції? Яка специфіка реалізації ДПП у цій країні? Які практичні результати ДПП Ви можете навести?
15. Яким чином розвивалося ДПП у Казахстані? Яка специфіка реалізації ДПП у цій країні? Які практичні результати ДПП Ви можете навести?
16. Чи можете Ви охарактеризувати діяльність Казахстанського центру державно-приватного партнерства? Які функції покладено на нього?
17. Яким чином розвивалося ДПП у Російській Федерації? Яка специфіка реалізації ДПП у цій країні? Які практичні результати ДПП Ви можете навести?
18. Чи можете Ви охарактеризувати діяльність Центру ДПП Зовнішекономбанку? Які функції покладено на нього?
19. Наведіть приклади запровадження інструментів ДПП в інших країнах світу.
20. Наведіть приклади застосування новітніх матеріалів та технологій у проектах ДПП.

Тести для самоперевірки

1. У якій країні було започатковано Приватну фінансову ініціативу (ПФІ)?
 - а) США;
 - б) Німеччина;
 - в) Велика Британія;
 - г) Ірландія;
 - ґ) Нідерланди.
2. Ринки яких країн є найбільш розвиненими у площині реалізації проектів ДПП?
 - а) ринки країн, що розвиваються (Аргентина, Китай, Малайзія та ін.);
 - б) ринки країн, що нещодавно стали членами Європейського Союзу (Угорщина, Чехія, Словаччина, Хорватія, Польща);
 - в) ринки європейських країн (Велика Британія, Іспанія, Франція, Італія, Ірландія, Греція, Німеччина);
 - г) ринки країн СНД (Україна, Росія, Білорусь, Казахстан та ін.).
3. Найбільш поширеною формою ДПП у США є:
 - а) договори про розподіл продукції;
 - б) договори про спільну діяльність;
 - в) договори оренди, лізингу;
 - г) договори концесії на будівництво автомобільних доріг.
4. Функції інформаційного забезпечення, перепідготовки кадрів, нормативного супроводження проектів ДПП у Російській Федерації покладено на:
 - а) комітети з ДПП;
 - б) уряд країни;
 - в) Центр ДПП Зовнішекономбанку;
 - г) Міністерство економіки та розвитку.
5. Закон про фонд розвитку стратегічної інфраструктури функціонує в:
 - а) Великій Британії;
 - б) Німеччині;
 - в) Угорщині;
 - г) Канаді;
 - ґ) усі відповіді вірні.



3

ЗАКОНОДАВЧІ ТА НОРМАТИВНІ АСПЕКТИ ПРОЕКТІВ У ГАЛУЗІ ІНФРАСТРУКТУРИ

Основні поняття та терміни: законодавча база; регуляторний акт; договір концесії; договір про спільну діяльність; договір про розподіл продукції; договір оренди (лізингу); аналіз регуляторного впливу; державні та приватні партнери; об'єкт державно-приватного партнерства; суспільні потреби; суспільна необхідність; викуп та відчуження земельної ділянки; концесіодавець; концесіонер; спільна діяльність; спільні підприємства; оренда державного та комунального майна; цілісні майнові комплекси; орендодавець; орендар; лізинг.

На початку 1990-х років в європейських країнах стало очевидним, що держава не може використовувати механізм приватизації для підвищення ефективності використання чи розвитку інфраструктури, яка традиційно є монополією держави і, з правової та політичної позицій, не може бути передана у власність приватному партнеру.

Насамперед йдеться про соціальну інфраструктуру (лікарні, школи, дитячі садки), стратегічні об'єкти (авто– і залізничні магістралі, газо– і нафтопроводи), комунальні об'єкти (водогони, теплоцентралі, місцеві дороги). Саме в цей час почав швидко зростати інтерес до ідеї державно-приватного партнерства (ДПП) як альтернативи приватизації. Партнерство почало сприйматися як оптимальний механізм залучення органами влади фінансових ресурсів та управлінських навичок бізнесу для надання громадських послуг населенню й розвитку інфраструктури без втрати власності та контролю над цими процесами.

Характерною рисою державно-приватного партнерства є розподіл фінансів, ризиків, відповідальності за спорудження та експлуатацію об'єктів відповідно до договорів на умовах партнерства державного та приватного секторів. Ця співпраця заснована на визнанні факту, що обидві сторони отримують вигоди від об'єднання фінансових ресурсів, технологій та управлінських знань заради підвищення рівня послуг, що надаються громадянам.

Розвиток державно-приватного партнерства (ДПП) прямо залежить від створення законодавчої бази, що стимулює розвиток кооперації державного та приватного секторів, підвищення конкурентоспроможності економіки країни та залучення інвестицій в економіку країни.

Основною перевагою державно-приватного партнерства, порівняно з іншими видами договірних відносин між органами влади та приватним сектором, є оптимальний розподіл повноважень щодо контролю над спільною діяльністю з надання послуг населенню, завдяки чому буде досягнуто бажаного результату для обох сторін. Це досягається шляхом договірної узгодженості ризиків і, одночасно, використання гнучких підходів.

Механізм державно-приватного партнерства створює переваги для органів влади у вирішенні завдань, які стоять перед урядом країни, завдяки: можливості зменшення бюджетних видатків; прискоренню будівництва необхідного об'єкту; можливості використання управлінської експертизи приватного сектору щодо менеджменту великих проектів; отриманню доступу до запровадження передових технологій, розроблених чи придбаних приватними компаніями; залученню різних фінансових ресурсів для реалізації проекту через посередництво бізнес-структур.

Основною перевагою державно-приватного партнерства для приватних організацій є те, що вони мають можливість вкладати інвестиції, які раніше вважалися сферою державних капіталовкладень і таким чином розширювати свої інвестиційні можливості.

Успіх впровадження та розвитку державно-приватного партнерства залежить від ґрунтовної законодавчої бази. На даний момент її складають різноманітні нормативно-правові акти. Це обумовлено, зокрема, тим, що за своєю сутністю відносини у сфері взаємовигідної співпраці між державою/територіальними громадами та приватними інвесторами можуть здійснюватись у різних формах, тобто бути закріплені шляхом укладання договорів різноманітного характеру. Це, зокрема:

- договір концесії;
- договір про спільну діяльність;
- договір про розподіл продукції;
- інші договори, зокрема оренди (лізингу).

Таким чином, наразі основне законодавче підґрунтя в Україні складають:

- Конституція України;
- Цивільний кодекс України;
- Господарський кодекс України;
- Земельний кодекс України;
- Закон України "Про концесії" від 16 липня 1999 року № 997-XIV;
- Закон України "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг" від 14 грудня 1999 року № 1286-XIV;
- Закон України "Про угоди про розподіл продукції" від 14 вересня 1999 року № 1039-XIV;
- Закон України "Про оренду державного та комунального майна" від 10 квітня 1992 року № 2269-XII;
- інші.

В Україні довго обговорювалася необхідність прийняття спеціального закону для регулювання відносин ДПП. Як відомо, європейська спільнота не має законодавчого закріплення відносин ДПП, а також саме поняття ДПП не врегульоване.

У Резолюції INI/2006/2043 від 26.10.2006 р. зазначено, що Європейський парламент виступає проти створення окремого правового режиму для ДПП, але визнає необхідною законодавчу ініціативу в галузі концесії, що відповідала б принципам внутрішнього ринку та запроваджувала загальні правила проведення тендерів.

3.1. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ДПП

Українські законодавці пішли іншим шляхом і вже зробили важливий крок у формуванні державної політики у сфері ДПП. У 2010 році Верховна Рада прийняла два основоположні нормативні акти – Закон України "Про державно-приватне партнерство" та Закон України "Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності».

До зазначених вище Законів внесені зміни: до Закону України «Про державно-приватне партнерство»

N 5007-VI (3613-17) від 21.06.2012, ВВР, 2013, N 19-20, ст.190

N 5406-VI (4709-17) від 02.10.2012, ВВР, 2013, N 41, ст.551

N 5463-VI (5070-17) від 16.10.2012, ВВР, 2014, N 4, ст.61

N 817-VIII (402-18) від 24.11.2015, ВВР, 2016, N 10, ст.97

до Закону України «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності»

N 3613-VI (3613-17) від 07.07.2011, ВВР, 2012, N 8, ст.61

N 4709-VI (4709-17) від 17.05.2012, ВВР, 2013, N 7, ст.65

N 5070-VI (5070-17) від 05.07.2012, ВВР, 2013, N 28, ст.303

N 402-VII (402-18) від 04.07.2013, ВВР, 2014, N 20-21, ст.708

N 766-VIII (766-19) від 10.11.2015, ВВР, 2015, N 52, ст.482 }

Нижче ми розглянемо основні засади цих законодавчих актів.

3.1.1. Закон України "Про державно-приватне партнерство" – є рамковим за своєю суттю, адже, як ми вже зазначали, правовідносини у цій сфері можуть мати різні форми вираження.

В аналізі регуляторного впливу до Закону України "Про державно-приватне партнерство", розробленого Міністерством економіки України, підкреслюється, що: прийняття даного регуляторного акту, створює сприятливі

умови для підвищення конкурентоспроможності економіки країни та залучення інвестицій в економіку України. Суттєва частка інвестиційних потреб галузей економіки України буде забезпечена через прямі інвестиції та виконання інвестиційних зобов'язань приватними партнерами. Залучення інвесторів сприятиме розвитку інтеграційних процесів. Крім того, іноземні компанії сприятимуть виходу українських підприємств на міжнародні ринки капіталу та залученню новітніх технологій в Україну.

Нижче в табл. 3.1 наведено очікувані результати прийняття вищезазначеного акту.

Таблиця 3.1

Очікувані наслідки прийняття закону про ДПП

Вигоди	Витрати
Сфера інтересів держави	
1. Унеможливлення для приватних партнерів за договорами на умовах державно-приватного партнерства ухилення від сплати податків. 2. Отримання додаткових надходжень до державного бюджету.	Додаткові витрати державного бюджету відсутні.
Сфера інтересів суб'єктів господарювання	
1. Захист добросовісної конкуренції суб'єктів господарювання. 2. Захист сумлінних платників податків.	Витрати суб'єктів господарювання відсутні.
Сфера інтересів громадян	
1. Використання об'єктів, побудованих на умовах державно-приватного партнерства, задовольнить соціальні потреби та поліпшить побутові умови громадян. 2. Забезпечення захисту життя і здоров'я громадян.	Витрати громадян відсутні.

Разом з тим, до позитивних результатів прийняття даного законодавчого акту слід віднести:

- створення привабливих умов для залучення інвестицій в економіку;
- збереження та ефективного використання природних ресурсів;
- розвиток інфраструктури;
- активізація господарської діяльності;
- створення нових робочих місць.

Вищезазначений закон визначає державно-приватне партнерство як "співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим,

територіальними громадами (далі – державні партнери) і юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (далі – приватні партнери), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом, іншими законодавчими актами”.

Державно-приватне партнерство характеризується такими ознаками:

- забезпечення більш високих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державою 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 з джерел, не заборонених законодавством.

Автори Закону визначають такі основні принципи здійснення державно-приватного партнерства:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів;

- заборона будь-якої дискримінації прав приватних чи державних партнерів;

- узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди;

- незмінність протягом усього строку здійснення державно-приватного партнерства форми власності об’єктів державної або комунальної власності, власності Автономної Республіки Крим, переданих приватному партнеру;

- визнання державними та приватними партнерами прав, обов’язків і відповідальності, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства;

- справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов’язаних з виконанням договорів, укладених в рамках державно-приватного партнерства;

- визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, встановлених законом.

Також на законодавчому рівні закріплено сферу застосування державно-приватного партнерства. Це, зокрема:

- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування;

- виробництво, транспортування, розподілення і постачання природного газу та тепла;

- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;

- машинобудування;

- збір, очищення та розподілення води;

- охорона здоров’я;

- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;

- забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем;
- переробка відходів;
- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії;
- управління нерухомістю.

Хоча не виключається можливість застосування державно-приватного партнерства і в інших сферах діяльності, крім видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям.

Здійснення державно-приватного партнерства у визначених сферах передбачає виконання однієї або кількох таких функцій:

- проектування;
- фінансування;
- будівництво;
- відновлення (реконструкція, модернізація);
- експлуатація;
- пошук;
- обслуговування;
- інших функцій, пов'язаних з виконанням договорів, укладених в рамках державно-приватного партнерства.

Об'єктами державно-приватного партнерства виступають об'єкти, що перебувають у державній або комунальній власності, власності Автономної Республіки Крим. При цьому слід звернути увагу на те, що **передача об'єктів державної або комунальної власності приватному партнеру для виконання умов договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, не зумовлює перехід права власності на ці об'єкти до приватного партнера. Вони підлягають поверненню державному партнеру після припинення дії договору. Право власності на об'єкти, що добудовані, перебудовані, реконструйовані в рамках державно-приватного партнерства, належить державному партнеру.**

Як зазначено в ст. 9 Закону, фінансування державно-приватного партнерства може здійснюватися за рахунок:

- фінансових ресурсів приватного партнера;
- фінансових ресурсів, запозичених у встановленому порядку;
- коштів державного та місцевих бюджетів;
- інших джерел, не заборонених законодавством.

Приватні партнери для укладання договору (договорів) у рамках державно-приватного партнерства згідно з проектом обираються виключно на конкурсних засадах.

3.1.2. Закон України "Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності» надає можливість вирішити питання щодо вилучення

земельних ділянок у зв'язку з нагальною необхідністю розширення меж міст, будівництва нових об'єктів (у тому числі доріг, мостів тощо) в рамках підготовки до проведення Євро-2012.

Перш за все необхідно визначити основні терміни, що використовуються в проекті Закону. Отже:

– **вкуп земельних ділянок для суспільних потреб** – передача земельних ділянок, що перебувають у власності громадян або юридичних осіб, у державну або комунальну власність за плату для задоволення суспільних потреб у порядку, встановленому законом;

– **суспільні потреби** – потреби у земельних ділянках для задоволення інтересів держави чи територіальної громади;

– **примусове відчуження земельних ділянок** – комплекс організаційно-правових, фінансових та інших дій органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування згідно з законодавством, спрямованих на примусове припинення права власності на земельні ділянки з мотивів суспільної необхідності на підставі і в порядку, встановленому законом;

– **суспільна необхідність** – обумовлена загальнодержавними інтересами нагальна необхідність, для задоволення якої допускається примусове відчуження земельної ділянки.

Об'єктом відчуження за цим Законом може бути земельна ділянка чи її частина, житловий будинок, інші будівлі, споруди, багаторічні насадження, що розміщені на ній, які перебувають у власності громадян або юридичних осіб.

Як зазначено в ст. 4, відчуження земельних ділянок в цілях, визначених законом, повинно здійснюватися за такими принципами:

1. Громадяни або юридичні особи не можуть бути протиправно позбавлені права приватної власності на земельні ділянки.

2. Вкуп та примусове відчуження земельних ділянок, що перебувають у власності громадян або юридичних осіб, допускається на підставі та в порядку, встановлених цим Законом.

3. Вкуп та примусове відчуження земельних ділянок, що перебувають у власності громадян або юридичних осіб, можуть здійснюватися за умови попереднього і повного відшкодування вартості земельної ділянки, житлового будинку, інших будівель, споруд, багаторічних насаджень, що розміщені на ній, відповідно до закону. Примусове відчуження земельних ділянок і нерухомого майна, що розміщене на них, з наступним повним відшкодуванням їх вартості допускається лише в умовах воєнного чи надзвичайного стану.

4. Вкуп земельних ділянок здійснюється як виняток у разі відсутності інших варіантів можливого розміщення об'єктів, зазначених у статтях 8 та 9 цього Закону, у найменш обтяжливий для власника земельної ділянки спосіб з дотриманням вимог екологічної безпеки та з забезпеченням подальшого раціонального використання земельних ділянок.

5. Викуплена земельна ділянка не може бути передана в користування фізичній чи юридичній особі для цілей, не пов'язаних із задоволенням суспільних потреб, заявлених у рішенні органу виконавчої влади чи органу місцевого самоврядування про викуп зазначеної земельної ділянки.

Примусове відчуження земельних ділянок можливе з мотивів суспільної необхідності і виключно для будівництва лінійних об'єктів і об'єктів транспортної та енергетичної інфраструктури (доріг, мостів, естакад, магістральних трубопроводів, ліній електропередачі, аеропортів, нафтових та газових терміналів, електростанцій та об'єктів, необхідних для їх експлуатації) загальнодержавного або регіонального значення.

При цьому таке відчуження допускається в разі, коли:

- будівництво зазначених у першій частині цієї статті об'єктів передбачається здійснити із застосуванням оптимального варіанта з урахуванням економічних, технологічних, соціальних, екологічних та інших чинників;
- позитивний суспільний ефект від примусового відчуження земельної ділянки значно перевищує негативні наслідки для власника зазначеної ділянки.

Підставою для здійснення примусового відчуження земельних ділянок з мотивів суспільної необхідності є рішення суду.

3.2. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВИДІВ ДОГОВОРІВ

3.2.1. Концесія

Концесія – це одна з форм здійснення державно-приватного партнерства і, що важливо, є найбільш поширеною в світі.

Закон України "Про концесії" визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна, а також умови і порядок її здійснення з метою підвищення ефективності використання державного і комунального майна і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах).

Згідно з Законом України "Про концесії", **концесія** – це надання уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії.

При цьому обов'язково повинні бути дотримані такі умови:

- метою концесії є задоволення громадських потреб;
- обов'язковим є укладення концесійного договору;
- володіння є строковим платним;
- концесіонер повинен взяти на себе зобов'язання зі створення (будівництва) та (або) управління (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику;

– право державної чи комунальної власності на об'єкти концесії не припиняється;

– майно, створене на виконання умов концесійного договору, є об'єктом права державної чи комунальної власності.

Правовідносини з концесії здійснюються за такими принципами:

– законність;

– державне регулювання концесійної діяльності та контроль за її здійсненням;

– вибір концесіонерів переважно на конкурсній основі;

– врахування особливостей надання об'єкта у концесію в окремих сферах господарської діяльності;

– комплексне використання об'єкта концесії;

– взаємовигода сторін у концесійному договорі;

– державні гарантії капіталовкладень концесіонера;

– забезпечення законних прав та інтересів споживачів товарів (робіт, послуг), що надаються концесіонером;

– стабільність умов концесійних договорів;

– розподіл ризиків між сторонами концесійного договору;

– участь держави, органів місцевого самоврядування у частковому фінансуванні об'єктів концесії, які мають соціальне значення.

Суб'єктами концесії (сторонами договору концесії) виступають:

Концесіодавець – орган виконавчої влади або відповідний орган місцевого самоврядування, уповноважений відповідно Кабінетом Міністрів України чи органами місцевого самоврядування на укладення концесійного договору.

Концесіонер – суб'єкт підприємницької діяльності, який відповідно до цього Закону на підставі договору отримав концесію.

Вичерпний перелік сфер застосування концесії визначено в ст. 3 Закону України "Про концесії":

– водопостачання, відведення та очищення стічних вод;

– надання послуг міським громадським транспортом;

– збирання та утилізація сміття;

– надання послуг, пов'язаних з постачанням споживачам тепла;

– будівництво (комплекс дорожньо-будівельних робіт, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією, капітальним ремонтом) та/або експлуатація автомобільних доріг, об'єктів дорожнього господарства, інших дорожніх споруд;

– будівництво та експлуатація шляхів сполучення;

– будівництво та експлуатація вантажних і пасажирських портів;

– будівництво та експлуатація аеропортів;

– надання телекомунікаційних послуг, у тому числі з використанням телемереж;

– надання поштових послуг;

- транспортування та розподіл природного газу;
- виробництво та/або транспортування електроенергії;
- громадське харчування;
- будівництво жилих будинків;
- надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері;
- використання об'єктів соціально-культурного призначення;
- створення комунальних служб паркування автомобілів;
- надання ритуальних послуг;
- будівництво та експлуатація готелів, туристичних комплексів, кемпінгів та інших відповідних об'єктів туристичної індустрії.

Рішення щодо додаткового переліку сфер господарської діяльності, для здійснення діяльності в яких об'єкти права комунальної власності можуть надаватися у концесію, можуть приймати відповідні місцеві ради виключно на пленарних засіданнях.

У концесію надаються такі об'єкти права державної чи комунальної власності:

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

Перелік конкретних об'єктів, які можуть надаватися в концесію, затверджується Кабінетом Міністрів України (щодо об'єктів державної власності) та відповідними місцевими радами на пленарних засіданнях (щодо об'єктів комунальної власності).

Нині діючим нормативним актом, що містить перелік об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію, є Постанова Кабінету Міністрів України від 11 грудня 1999 року № 2293 з подальшими змінами та доповненнями, поточна редакція від 17.06.2009 р.

3.2.2. Умови проведення концесійного конкурсу

Організацію і проведення концесійного конкурсу покладено на концесієдавця.

Інформація про оголошення концесійного конкурсу публікується в газетах "Урядовий кур'єр" та "Голос України" або у відповідному друкованому виданні органу місцевого самоврядування.

Інформація про оголошення концесійного конкурсу має містити такі відомості:

- орган, який надає концесію;
- об'єкт концесії (найменування, характеристики тощо);
- розмір реєстраційного внеску;
- строк, на який надається концесія;
- строк, протягом якого подаються заявки на участь у концесійному конкурсі. Загальний строк складає шістдесят днів з дня оголошення конкурсу. Заявка на участь у концесійному конкурсі, отримана концесієдавцем після закінчення строку подачі, не розглядається і повертається претенденту за його рахунок;
- строк, протягом якого оголошуються результати концесійного конкурсу;
- уповноважений орган, до якого слід звертатися для отримання додаткової інформації.

За зверненням претендента концесієдавець або уповноважений ним орган подає додаткову інформацію про умови концесійної діяльності щодо:

- умов надання земельної ділянки, якщо вона необхідна для концесійної діяльності;
- обсягу робіт, які повинні бути профінансовані (виконані) концесіонером;
- обсягу товарів (робіт, послуг), виготовлення (виконання, надання) яких гарантує концесіонер;
- обсягу відомостей про концесіонера;
- основних обов'язків концесіонера;
- фінансових та інших гарантій концесієдавця;
- особливих вимог з питань охорони навколишнього природного середовища та охорони праці.

Заявка на участь у концесійному конкурсі має містити відомості щодо:

- повного найменування претендента;
- пропозиції про виконання умов концесійного конкурсу;
- даних, які підтверджують можливість претендента забезпечити належне фінансування своєї концесійної діяльності;
- наявності досвіду та можливості технологічного і організаційного забезпечення такої діяльності.

У разі неподання у заявці на участь у конкурсі необхідної інформації, подання її у неповному обсязі або подання неправдивої інформації, концесієдавець має право прийняти рішення про недопущення претендента до участі у концесійному конкурсі з обґрунтуванням причини відмови.

Для реєстрації претендентів як учасників концесійного конкурсу ними сплачується реєстраційний внесок у розмірі від 1 до 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, якщо інше не встановлено спеціальним законом про концесійну діяльність в окремих сферах господарської діяльності. Реєстраційний внесок сплачується шляхом безготівкового перерахування на поточний рахунок концесієдавця. Зазначені кошти використовуються на підготовку процедури концесійного конкурсу і поверненню не підлягають.

Заявки, документи та матеріали, подані претендентами, розглядаються протягом сорока п'яти днів з останнього дня подачі заявки. Під час розгляду заявок, документів і матеріалів претенденти мають право вносити зміни до пропозицій про виконання умов концесійного конкурсу з метою їх вдосконалення або зняти свою заявку з розгляду. Зміни пропозицій про виконання умов концесійного конкурсу вносяться не пізніше як за десять днів до закінчення строку розгляду заявок. Конкурсна комісія розглядає подані заявки, документи та матеріали з пропозиціями, визначає їх відповідність умовам конкурсу, готує висновки щодо визначення кращих умов здійснення концесії, запропонованих учасниками конкурсу. Переможцем концесійного конкурсу визнається претендент, який запропонував кращі умови здійснення концесії, відповідно до умов концесійного конкурсу. На підставі висновків конкурсної комісії концесієдавець приймає рішення про переможця концесійного конкурсу.

Рішення про надання концесії на об'єкт права державної власності за результатами концесійного конкурсу приймає Кабінет Міністрів України або уповноважений ним орган виконавчої влади, рішення щодо об'єкта права комунальної власності приймає уповноважений орган місцевого самоврядування.

Повідомлення про визначення переможця концесійного конкурсу має бути надіслано переможцю конкурсу не пізніше п'яти днів з дня прийняття рішення.

З переможцем концесійного конкурсу укладається концесійний договір після погодження всіх його умов.

Істотними умовами концесійного договору є:

- сторони договору;
- види діяльності, роботи, послуги, які здійснюються за умовами договору;
- об'єкт концесії (склад і вартість майна або технічні та фінансові умови створення об'єкта концесії);
- умови надання земельної ділянки, якщо вона необхідна для здійснення концесійної діяльності;
- перелік видів діяльності, здійснення яких підлягає ліцензуванню;
- умови встановлення, зміни цін (тарифів) на виготовлені (надані) концесіонером товари (роботи, послуги);

- строк дії договору концесії, умови найму, використання праці працівників – громадян України;
- умови використання вітчизняних сировини, матеріалів;
- умови та обсяги поліпшення об'єкта концесії та порядок компенсації зазначених поліпшень;
- умови, розмір і порядок внесення концесійних платежів;
- порядок використання амортизаційних відрахувань;
- відновлення об'єкта концесії та умови його повернення;
- відповідальність за невиконання або неналежне виконання зобов'язань, що випливають з концесійного договору;
- страхування концесіонером об'єктів, взятих у концесію;
- порядок внесення змін та розірвання договору;
- порядок вирішення спорів між сторонами;
- 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;
- порядок використання об'єктів права інтелектуальної власності.

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

- обов'язковість додержання ліцензійних умов концесіонером при здійсненні відповідного виду діяльності;
- умови утримання об'єкта концесії згідно з вимогами державних стандартів, норм та правил, що діють у відповідній сфері діяльності;
- умови передачі концесіодавцю об'єкта концесії після закінчення строку дії концесійного договору в належному технічному стані згідно з вимогами державних стандартів, норм та правил, що діють на час передачі у відповідній сфері діяльності.

Якщо для здійснення концесійної діяльності необхідна земельна ділянка, договір оренди земельної ділянки додається до концесійного договору.

Умови концесійного договору є чинними на весь строк дії договору, який має бути не менше 10 років та не більше 50 років. Ця вимога діє навіть у випадках, коли після укладення концесійного договору законодавчими актами встановлено правила, які погіршують становище концесіонера.

Договори щодо надання у концесію об'єктів державної власності підлягають реєстрації у Фонді державного майна України.

У разі, якщо об'єктом концесії є об'єкт права комунальної власності, орган, уповноважений укласти концесійний договір, реєструє такий договір у виконавчому органі відповідної ради та повідомляє Фонд державного майна України про укладення такого концесійного договору.

Підставами для припинення дії концесійного договору є:

- закінчення строку, на який його було укладено;
- ліквідація концесіонера за рішенням суду, в тому числі у зв'язку з визнанням його банкрутом;
- анулювання ліцензії, виданої концесіонеру на здійснення відповідного виду господарської діяльності;
- загибель об'єкта концесії.

Концесійний договір може бути розірвано за погодженням сторін. Реорганізація концесіонера – юридичної особи не є підставою для зміни умов або розірвання концесійного договору.

Типовий концесійний договір затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 643 від 12 квітня 2000 року.

3.3. ДОГОВІР ПРО РОЗПОДІЛ ПРОДУКЦІЇ

Закон України "Про угоди про розподіл продукції" від 14 вересня 1999 року регламентує відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції, визначає основні правові вимоги до таких угод, а також особливості правовідносин щодо користування надрами на умовах розподілу продукції. Цей Закон спрямований на створення сприятливих умов для інвестування пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони на засадах, визначених угодами про розподіл продукції.

Під продукцією в рамках цього Закону розуміють корисні копалини загальнодержавного та місцевого значення (мінеральна сировина), що видобуваються (виробляються) під час розробки родовищ корисних копалин.

Згідно з угодою про розподіл продукції одна сторона – Україна (далі – держава) доручає іншій стороні – інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці (ділянках) надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за свій рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції.

Інвесторами можуть виступати:

- громадяни України;
- іноземці;
- особи без громадянства;
- юридичні особи України або інших держав;
- об'єднання юридичних осіб, створені в Україні чи за межами України.

При цьому інвестори повинні мати відповідні матеріально-технологічні та економічні можливості та відповідну кваліфікацію для користування надрами, що підтверджено документами, виданими згідно з законами (процедурами) країни інвестора.

Інвестор визначається на конкурсній основі в порядку, визначеному Законом.

Перелік ділянок надр (родовищ корисних копалин), що можуть надаватися у користування на умовах, визначених угодами про розподіл продукції, затверджується Кабінетом Міністрів України та публікується в офіційних друкованих виданнях України та іноземних засобах масової інформації. Поточний перелік визначений Постановою КМУ № 308 від 15 березня 2006 року в редакції від 19.09.2008 р. "Про затвердження переліку ділянок надр (родовищ корисних копалин), що можуть надаватися у користування на умовах, визначених угодами про розподіл продукції".

Угода про розподіл продукції має бути укладена у письмовій формі і відповідати вимогам конкурсу на укладення такої угоди. Угода повинна обов'язково містити істотні умови, що закріплені в п.2 ст. 8 Закону, серед них, зокрема, такі:

- характеристика ділянки надр (родовищ корисних копалин), щодо якої укладається угода, включаючи географічні координати району робіт, а також обмеження щодо глибини промислової розробки надр;
- умови надання земельної ділянки для потреб, пов'язаних з користуванням надрами, та ділянки надр;
- проект рекультивації земель, порушених під час проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин;
- вид (види) користування надрами;
- перелік, обсяги і строки виконання передбачених угодою робіт;
- вимоги до якості виконуваних згідно з угодою робіт;
- права та обов'язки сторін, зокрема права інвестора щодо користування землею, надрами та інші права, а також його обов'язки, передбачені частиною п'ятою цієї статті;
- орієнтовні обсяги видобутку корисних копалин (виробленої продукції);
- умови використання корисних копалин;
- порядок визначення вартості видобутих корисних копалин;
- обов'язок інвестора доставляти вироблену продукцію у визначений пункт;
- порядок та умови розподілу прибуткової продукції між державою та інвестором;
- порядок переходу права власності на вироблену продукцію;
- порядок контролю за веденням передбачених угодою робіт, виконанням інших умов угоди;

- строк, форми та зміст звітів, інформації, рахунків, що подаються інвестором Міжвідомчій комісії;
- вимоги щодо повернення ділянок надр та земельних ділянок, наданих для потреб, пов'язаних з користуванням надрами, після закінчення дії угоди, у разі її дострокового припинення або закінчення окремих етапів робіт, а також строки та порядок повернення цих ділянок;
- вимоги щодо раціонального і комплексного використання та охорони надр і довкілля, безпеки та охорони праці персоналу, залученого до передбачених угодою робіт;
- відповідальність сторін угоди та засоби її забезпечення.

Для угод про розподіл продукції, укладених щодо пошуку, розвідки та видобування вуглеводневої сировини, а також щодо використання родовищ із значними запасами корисних копалин, передбачено додатковий перелік обов'язкових умов:

- щорічне декларування видобувних характеристик;
- порядок користування геологічною, геофізичною та іншою інформацією;
- порядок і особливості обліку витрат на промислові та технологічні потреби;
- обов'язки щодо утилізації газу і газового конденсату та умови проведення цієї роботи;
- порядок і строки оцінки рівня забруднення довкілля в районі експлуатації ділянки надр (земельної ділянки, наданої для потреб, пов'язаних з користуванням надрами) на момент укладення угоди;
- обсяги, вартість і строки виконання природоохоронних заходів;
- порядок узгодження та затвердження річних програм робіт, зокрема програм проведення нафтових операцій;
- умови відповідального зберігання державної частки видобутих корисних копалин до передачі їх державі;
- умови страхування майнових ризиків, включаючи втрату корисних копалин внаслідок розливу, повені, пожежі тощо;
- умови виключного ризику під час розробки родовищ.

Якщо в угоді про розподіл продукції беруть участь два чи більше інвесторів, з їх складу призначається Оператор угоди для представництва інтересів у відносинах з державою.

Довгострокові (понад 10 років) проекти угоди та проекти угоди, для виконання яких необхідні значні капіталовкладення, підлягають обов'язковій державній експертизі з фінансових, правових, природоохоронних та інших питань. В інших випадках державна експертиза проекту угоди проводиться на вимогу однієї із сторін.

Строк дії угоди про розподіл продукції визначається сторонами, однак не може перевищувати п'ятдесяти років з дня її підписання.

Протягом строку дії угоди про розподіл продукції і в межах діяльності, пов'язаної з виконанням цієї угоди, стягнення з інвестора загальнодержавних та місцевих податків і зборів (обов'язкових платежів), передбачених законодавством, замінюється розподілом виробленої продукції між державою та інвестором на умовах такої угоди.

Ця норма не поширюється на такі податки та збори:

- податок на додану вартість;
- податок на прибуток підприємств;
- збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету, визначений в угоді про розподіл продукції;
- внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та збір на обов'язкове державне пенсійне страхування українських працівників та іноземних громадян, найнятих на роботу в Україні;
- платежі за користування надрами, визначені в угоді про розподіл продукції.

Вироблена продукція відповідно до угоди про розподіл продукції підлягає розподілу між сторонами угоди: державою та інвестором (інвесторами) згідно з умовами угоди з урахуванням такого порядку:

- визначення загального обсягу виробленої (видобутої) продукції та її вартості;
- визначення частини компенсаційної продукції (власність інвестора);
- розподіл між державою та інвестором прибуткової продукції;
- передача державі належної їй частини виробленої продукції або її грошового еквівалента.

3.4. СПІЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

За договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються спільно діяти для досягнення певної мети, що не суперечить закону. Звертаємо увагу, що при цьому юридична особа не створюється, що суттєво відрізняє цей інститут від спільного підприємства. Договір про спільну діяльність укладається у письмовій формі.

Спільна діяльність може здійснюватися на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників.

Задля здійснення державно-приватного партнерства можливе лише застосування простого товариства, тому розглянемо цей вид спільної діяльності.

За договором простого товариства сторони (учасники) беруть зобов'язання об'єднати свої вклади та спільно діяти з метою одержання прибутку або досягнення іншої мети.

Вкладом учасника вважається все те, що він вносить у спільну діяльність (спільне майно), в тому числі грошові кошти, інше майно, професійні та інші знання, навички та вміння, а також ділова репутація та ділові зв'язки.

Внесене учасниками майно, яким вони володіли на основі права власності, а також вироблена у результаті спільної діяльності продукція та одержані від такої діяльності доходи є спільною частковою власністю учасників, якщо інше не встановлено договором простого товариства або законом.

Ведення бухгалтерського обліку спільного майна учасників може бути доручено ними одному з учасників.

Обов'язки учасників щодо утримання спільного майна та порядок відшкодування витрат, пов'язаних із виконанням цих обов'язків, встановлюються договором простого товариства.

Прибуток, одержаний учасниками договору простого товариства в результаті їх спільної діяльності, розподіляється пропорційно вартості вкладів учасників у спільне майно, якщо інше не встановлено договором простого товариства або іншою домовленістю учасників. Умова про позбавлення або відмову учасника від права на частину прибутку є нікчемною.

3.5. СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА

Господарський кодекс передбачає можливість створення підприємств, заснованих на змішаній формі власності, тобто на базі об'єднання майна різних форм власності – приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи), колективної власності, комунальної власності територіальної громади, державної власності. При цьому якщо в статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями. Такі підприємства відомі також під назвою спільні підприємства.

Спільні підприємства, створені для участі в підприємницькій діяльності з метою одержання прибутку, можуть мати будь-яку організаційно-правову форму – акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства.

Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" одним із суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні визначає спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстрованих в Україні, і які мають постійне місце знаходження на території України.

Отже, для досягнення головних цілей державно-приватного партнерства українське законодавство передбачає можливість створення спільних підприємств шляхом об'єднання державного чи комунального майна з:

- майном приватної власності громадян України чи юридичних осіб, створених згідно з законодавством України;
- майном приватної власності іноземних громадян чи юридичних осіб.

При цьому обов'язково слід дотримуватися вимоги ч.7 ст. 11 Закону України "Про управління об'єктами державної власності" – створення господарських організацій на базі об'єктів державної власності здійснюється за умови, що розмір корпоративних прав держави перевищуватиме 50 відсотків їх статутного фонду.

Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" відносить питання про створення підприємствами комунальної власності спільних підприємств, у тому числі з іноземними інвестиціями, до виключної компетенції сільських, селищних, міських рад (п. 33 ч. 1 ст. 26).

3.6. ОРЕНДА

Закон України "Про оренду державного та комунального майна" покликаний забезпечити підвищення ефективності використання державного та комунального майна шляхом передачі його в оренду фізичним та юридичним особам.

Відповідно до Закону України "Про оренду державного та комунального майна" оренда визначається як засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності.

Перелік державного та комунального майна, що може передаватись в оренду, визначений в ст. 4 Закону:

- цілісні майнові комплекси підприємств, їх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць). Цілісним майновим комплексом є господарський об'єкт із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг) з наданою йому земельною ділянкою, на якій він розміщений, автономними інженерними комунікаціями, системою енергопостачання. У разі виділення з цілісного майнового комплексу структурного підрозділу підприємства складається розподільчий баланс;

- 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. Порядок викупу оборотних

матеріальних засобів та використання грошових коштів, одержаних від їх викупу, а також грошових коштів, наданих орендареві на умовах кредиту відповідно до цієї статті, визначаються Кабінетом Міністрів України;

- нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення) та інше окреме індивідуально визначене майно підприємств;
- майно, що не увійшло до статутних фондів господарських товариств, створених у процесі приватизації.

Ця ж стаття містить перелік об'єктів, що не можуть бути передані в оренду:

- цілісні майнові комплекси державних підприємств, їх структурні підрозділи (філії, цехи, дільниці), що здійснюють діяльність, пов'язану з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин та їх аналогів;
- цілісні майнові комплекси казенних підприємств;
- цілісні майнові комплекси структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць) казенних підприємств, що здійснюють діяльність, пов'язану з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин та їх аналогів;
- об'єкти державної власності, що мають загальнодержавне значення і не підлягають приватизації відповідно до частини другої статті 5 Закону України "Про приватизацію державного майна" (крім пам'яток культурної спадщини), а також об'єкти, включені до переліку об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації, затвердженого Законом України "Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації", які випускають підакцизну продукцію, крім цілісних майнових комплексів, переданих в оренду до набрання чинності Законом України "Про внесення змін до Закону України "Про оренду державного та комунального майна" 29 червня 2004 року.

Орендодавцями виступають:

- Фонд державного майна України, його регіональні відділення та представництва – щодо цілісних майнових комплексів підприємств, їх структурних підрозділів та нерухомого майна, а також майна, що не увійшло до статутних фондів господарських товариств, створених у процесі приватизації (корпоратизації), що є державною власністю, крім майна, що належить до майнового комплексу Національної академії наук України та галузевих академій наук;
- органи, уповноважені Верховною Радою Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування управляти майном, – щодо цілісних майнових комплексів підприємств, їх структурних підрозділів та нерухомого майна, яке відповідно належить Автономній Республіці Крим або перебуває у комунальній власності;
- підприємства – щодо окремого індивідуально визначеного майна та нерухомого майна, загальна площа яких не перевищує 200 м² на одне

підприємство, а з дозволу зазначених вище органів – також щодо структурних підрозділів підприємств (філій, цехів, дільниць) та нерухомого майна, що перевищує площу 200 м².

Орендарями можуть виступати:

– господарські товариства, створені членами трудового колективу підприємства, його структурного підрозділу;

- інші юридичні особи;
- громадяни України;
- фізичні та юридичні особи іноземних держав;
- міжнародні організації;
- особи без громадянства.

Істотними умовами договору оренди є такі:

- об'єкт оренди (склад і вартість майна з урахуванням її індексації);
- термін, на який укладається договір оренди;
- орендна плата з урахуванням її індексації;
- порядок використання амортизаційних відрахувань;
- відновлення орендованого майна та умови його повернення;
- виконання зобов'язань;
- забезпечення виконання зобов'язань – неустойка (штраф, пеня), поручка, завдаток, гарантія тощо;
- порядок здійснення орендодавцем контролю за станом об'єкта оренди;
- відповідальність сторін;
- страхування орендарем взятого ним в оренду майна;
- обов'язки сторін щодо забезпечення пожежної безпеки орендованого майна.

Укладений договір оренди в частині істотних умов повинен відповідати типовому договору оренди відповідного майна. Типові договори оренди державного майна розробляє і затверджує Фонд державного майна України; типові договори оренди майна, що належить Автономній Республіці Крим або перебуває у комунальній власності, затверджують відповідно Верховна Рада Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування.

Реорганізація орендодавця не є підставою для зміни умов чи розірвання договору оренди.

За користування об'єктом оренди орендар вносить орендну плату незалежно від наслідків господарської діяльності.

Передача майна в оренду не припиняє права власності на це майно. В разі переходу права власності до інших осіб договір оренди зберігає чинність для нового власника.

Орендареві належить право власності на виготовлену продукцію, в тому числі у незавершеному виробництві, та дохід (прибуток), отриманий від

орендованого майна, амортизаційні відрахування на майно, що є власністю орендаря, а також на набуте орендарем відповідно до законодавства інше майно.

Якщо в результаті поліпшення, зробленого орендарем за згодою орендодавця, створена нова річ, орендар стає її власником у частині необхідних витрат на поліпшення, якщо інше не передбачено договором оренди.

3.7. ЛІЗИНГ

Лізинг – це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів – фінансовий чи оперативний.

Як визначено в Законі України "Про фінансовий лізинг", за договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі).

Спеціального закону про оперативний лізинг немає, але його визначення міститься в Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств". Отже, оперативний лізинг – господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає відповідно до договору оперативного лізингу передачу орендарю майна, що підпадає під визначення основного фонду, придбаного або виготовленого орендодавцем на умовах інших, ніж передбачаються фінансовим лізингом. Фінансовий лізинг за цим законом визначений як господарська операція фізичної або юридичної особи, яка передбачає відповідно до договору фінансового лізингу передачу орендарю майна, що підпадає під визначення основних фондів, придбаного або виготовленого орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу.

Майно державної (комунальної) власності може бути об'єктом лізингу тільки за погодженням з органом, що здійснює управління цим майном, відповідно до закону.

Не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки, інші природні об'єкти, а також цілісні майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів.

3.8. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ

3.8.1. Аеропорти

Урядовим органом державного управління в сфері авіації є Державна авіаційна адміністрація (Державіаадміністрація), що діє відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 2 листопада 2006 року №1526. Державіаадміністрація діє у складі Мінтрансв'язку та підпорядковується йому.

Основними завданнями Державіаадміністрації є:

- здійснення державного контролю та нагляду за безпекою цивільної авіації;
- організація розроблення нормативно-правової бази для регулювання діяльності у галузі цивільної авіації;
- сертифікація та реєстрація об'єктів і суб'єктів цивільної авіації та ліцензування їхньої діяльності;
- проведення розслідування інцидентів з цивільними повітряними суднами, що сталися на території України, та в установленому порядку розслідування інцидентів з цивільними повітряними суднами України, що сталися на території інших держав;
- регулювання використання повітряного простору та організація повітряного руху;
- організація авіаційних перевезень;
- реалізація основних напрямів економічної, тарифної, фінансової, кадрової, науково-технічної, страхової, інвестиційної, соціальної політики та здійснення заходів щодо забезпечення екологічної безпеки у галузі цивільної авіації;
- сприяння провадженню зовнішньоекономічної і міжнародно-правової діяльності цивільної авіації.

Основними законодавчими актами, що регулюють цю сферу, є Конституція України, Повітряний кодекс України, Державна комплексна програма розвитку авіаційного транспорту України на період до 2010 року, затверджена Постановою КМУ № 919 від 27.07.2001 р. Розпорядженням КМУ № 506 від 05.03.2008 р. схвалено Концепцію Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2020 року. Державну цільову програму "Розвиток аеропортів на період до 2020 року" розробляє німецька компанія "Аеропорт Консалтинг Партнерс", яка стала переможцем тендеру. Державна цільова програма передбачає поетапний розвиток аеропортів України.

Перший етап включає в себе розробку програми для дев'яти основних аеропортів загальнодержавного значення: ДП "Міжнародний аеропорт "Бориспіль", Міжнародний аеропорт "Дніпропетровськ", КП Міжнародний аеропорт "Донецьк", КП Міжнародний аеропорт "Київ" (Жуляни), ДП Міжнародний аеропорт "Львів", КП Міжнародний аеропорт "Одеса", КП Міжнародний аеропорт "Сімферополь", КП Міжнародний аеропорт "Харків" та ДП Міжнародний аеропорт "Запоріжжя". Розробку першого етапу Державної цільової програми закінчено. Він складається з чотирьох модулів та є чітким планом розвитку зазначених вище аеропортів.

Другий етап передбачає розвиток регіональних аеропортів та розробку програми для Вінницького (Гавришівка), Івано-Франківського, Кіровоградського, Миколаївського, Луганського, Полтавського, Рівненського, Сумського, Тернопільського, Ужгородського, Херсонського, Хмельницького, Чернівецького, Черкаського, Бердянського, Ізмаїльського, Маріупольського, Керченського, Криворізького, Севастопольського та Северодонецького аеропортів.

Зараз готується проект Постанови Кабінету Міністрів України для затвердження Державної цільової програми розвитку аеропортів до 2020 року та вже найближчим часом відбудеться подання проекту першого етапу Програми на розгляд КМУ.

Із понад 30 аеропортів, що діють на території України, лише 5 ("Бердянськ", "Бориспіль", "Запоріжжя", "Львів", "Дніпропетровськ") знаходяться в державній власності. З метою підвищення ефективності державного управління і контролю, створення сприятливих умов для залучення інвестицій та прискореного розвитку аеропортів доцільно повернути аеропорти, що знаходяться в комунальній власності, в державну та фінансувати їх із залученням коштів державного бюджету.

Як зазначено в Концепції Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2020 року, "у більшості аеропортів аеродроми, аеродромні споруди та обладнання не відповідають вимогам, установленим для належного обслуговування сучасних повітряних суден. Пасажирські термінали та інфраструктура аеропортів не в змозі забезпечити належне обслуговування пасажирів та повітряних перевізників, що стримує збільшення обсягу перевезень. Недостатні геометричні розміри, несуча спроможність елементів аеродромів, пропускна спроможність термінальних комплексів, розвиток аеропортової інфраструктури унеможливають застосування новітніх технологій, не дають змоги задовольнити попит на послуги авіаційного транспорту згідно з міжнародними стандартами".

Одним із способів подолання фінансових проблем та досягнення мети Програми є "вжиття заходів до залучення інвесторів для будівництва об'єктів

аеропортів, насамперед тих, що будуть задіяні у проведенні в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу".

Залучити інвестиції для розвитку аеропортів можна будь-яким із способів, що були окреслені на початку розділу. Найбільш вдалим, на наш погляд, є застосування концесій.

3.8.2. Залізниця

Органом керування залізничним транспортом загального користування є Державна адміністрація залізничного транспорту України (Укрзалізниця), що була створена в грудні 1991 року та діє відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 262 від 29 лютого 1996 року "Про затвердження Положення про Державну адміністрацію залізничного транспорту України". До сфери керування Укрзалізниця входять Донецька, Львівська, Одеська, Південна, Південно-Західна та Придніпровська залізниця, а також інші підприємства й організації єдиного виробничо-технологічного комплексу, що забезпечують перевезення вантажів і пасажирів.

Укрзалізниця здійснює централізоване керування процесом перевезень у внутрішньому й міждержавному сполученнях, регулює виробничо-господарську діяльність залізниць.

Сьогодні Україна має розвинену мережу залізниць, експлуатаційна довжина яких складає понад 22 тис. км. Дві третини українських залізничних ліній є вантажонапруженими, обладнаними сучасними засобами керування, диспетчерською централізацією й автоблокуванням.

Законодавче поле складають такі нормативно-правові акти: закони України "Про транспорт" від 10 листопада 1994 року, "Про залізничний транспорт" від 4 липня 1996 року, Розпорядження Кабінету Міністрів України № 651-р від 27 грудня 2006 року "Про схвалення Концепції Державної програми реформування залізничного транспорту" та інші.

Концепція Державної програми зазначає, що "на даний час залізниця в основному задовольняють потреби суспільного виробництва та населення у перевезеннях. Проте стан виробничо-технічної бази залізниць і технологічний рівень перевезень за багатьма параметрами не відповідає зростаючим потребам суспільства та європейським стандартам якості надання транспортних послуг, що найближчим часом може стати перешкодою для подальшого соціально-економічного розвитку держави".

Серед умов, необхідних для реформування залізничного транспорту, передбачено, зокрема:

- створення сприятливих умов для залучення інвестицій, необхідних для оновлення та модернізації виробничо-технічної бази залізниць;
- інтеграцію залізничного транспорту України до європейської і світової транспортної системи, створення організаційно-правових, економічних і

техніко-технологічних передумов для запровадження принципів європейської транспортної політики.

На шляху до поставлених цілей українські залізниці визначили такі пріоритетні напрямки для інвестицій: модернізація головних шляхів, розвиток міжнародних транспортних коридорів, відновлення парку пасажирських і вантажних вагонів, електро- й дизель-поїздів, електровозів, колійної техніки.

Норми проекту Закону "Про загальні засади державно-приватного партнерства", а також норми Закону України "Про концесії" поширюються на господарську діяльність у сфері залізничного транспорту. Крім того, можливе застосування й інших форм договорів, зокрема оренди (лізингу), управління державним майном та інші.

3.8.3. Автомобільні дороги

Центральним органом виконавчої влади у сфері державного управління автомобільними дорогами є Державна служба автомобільних доріг України – Укравтодор (Постанова Кабінету Міністрів України № 628 від 16 квітня 2007 року "Про затвердження Положення про Державну службу автомобільних доріг України").

У віданні Укравтодору перебуває мережа автомобільних доріг загального користування протяжністю 169,1 тис. км, з яких 20,1 тис. км – це дороги державного значення. На автомобільних дорогах розташовано понад 16 тис. мостів загальною протяжністю понад 364 км.

Територією України пролягає сім автомобільних транспортних коридорів (міжнародні № 3, 5, 9 та національні: Балтійське море – Чорне море, Європа – Азія, ЧЕС і Євроазіатський). Довжина доріг за напрямками транспортних коридорів становить 5240 км.

Документом, що визначає пріоритетні напрямки розвитку галузі, є відповідна Програма діяльності та розвитку дорожнього господарства України на 2002 – 2010 роки.

У Програмі звертається увага на те, що "забезпеченість автомобільними дорогами та їх технічний стан не повною мірою відповідають потребам народного господарства".

Основними причинами цього автори Програми називають недостатнє фінансування, втрату виробничого потенціалу дорожньо- та містобудівельних організацій, занепад підприємств дорожньої індустрії, зниження фахового рівня спеціалістів, інколи технічну необґрунтованість рішень під час наближення до європейських нормативів.

Вищезазначені обставини дають реальні перспективи для взаємного співробітництва державного та приватного секторів задля досягнення єдиної мети – безпечні та комфортні дороги, побудовані за найвищим рівнем якості.

Законодавчим підґрунтям за цим напрямком є такі нормативні акти: Закон України "Про автомобільні дороги" від 08 вересня 2005 року, Закон України "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг" від 14 грудня 1999 року, в новій редакції від 31 січня 2009 року.

Останній Закон визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії, загальні положення щодо застосування концесій, що окреслені у Законі України "Про концесії" та не суперечать Закону України "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг", також застосовуються для регулювання зазначених відносин.

У цьому випадку під концесією розуміють надання концесієдавцем на підставі концесійного договору на платній та строковій основі концесіонеру права на будівництво та/або експлуатацію автомобільної дороги за умови взяття концесіонером на себе зобов'язань щодо її будівництва та/або експлуатації.

Експлуатація автомобільної дороги – це дії концесіонера, спрямовані на забезпечення безперервного та безпечного функціонування автомобільної дороги відповідно до стандартів і норм з утримання автомобільних доріг, положень концесійного договору.

Концесієдавцем виступає держава в особі Кабінету Міністрів України або органу виконавчої влади, уповноваженого ним на проведення концесійного конкурсу, укладення концесійного договору та виконання зобов'язань, що впливають з нього.

Поняття "концесіонер" вживається в значенні згідно з Законом України "Про концесії". Концесіонер обирається на конкурсних засадах.

Кабінет Міністрів України відповідно до державної програми розвитку автомобільних доріг загального користування та з урахуванням соціально-економічної ефективності таких доріг визначає об'єкти концесії у сфері будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг і затверджує їх перелік. Наприклад, чинний Перелік об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію, містить такі дороги: Велика кільцева автомобільна дорога навколо м. Києва протяжністю 213 км, автомобільна дорога Одеса – Рені протяжністю 261 км (Одеська область).

Слід звернути увагу на положення Закону щодо регулювання права власності на майно, створене та набуте за умовами договору концесії. Майно, створене на виконання умов концесійного договору або отримане у концесію і розташоване у межах смуги відведення автомобільної дороги, є об'єктом права державної власності, що передається концесіонеру у володіння та користування на строк дії концесійного договору. Набуте концесіонером майно, розташоване за межами смуги відведення автомобільної дороги, є об'єктом права власності концесіонера.

Нова редакція Закону визначила джерела доходу концесіонера від експлуатації автомобільної дороги:

- плата за проїзд автомобільною дорогою, що вноситься користувачем;
- плата за експлуатаційну готовність автомобільної дороги, що вноситься концесієдавцем;
- плата за експлуатацію об'єктів дорожнього сервісу, що вноситься користувачем;
- дотації та/або компенсації, що надаються концесієдавцем.

Інші джерела доходу концесіонера визначаються концесієдавцем на підставі техніко-економічного обґрунтування та/або проектно-кошторисної документації і зазначаються в конкурсній документації та концесійному договорі.

При цьому максимальний і мінімальний розмір плати за проїзд автомобільними дорогами, побудованими на умовах концесії, порядок розрахунку і надання дотацій, компенсацій, а також порядок розрахунку плати за експлуатаційну готовність автомобільної дороги визначає Кабінет Міністрів України.

В Україні прийнято низку законодавчих актів, направлених на ефективне регулювання та перспективне здійснення державно-приватного партнерства. Звичайно, що з набранням чинності законами України "Про загальні засади державно-приватного партнерства" та "Про відчуження земельних ділянок приватної власності для суспільних потреб та з мотивів суспільної необхідності" необхідно буде узгодити положення нині діючих нормативно-правових актів, зокрема Цивільного та Земельного кодексів, Закону України "Про режим іноземного інвестування" та інші, та постійно вдосконалювати діюче законодавство для досягнення найбільш повних результатів. Але найголовніший та найважливіший крок вже зроблено. Тепер необхідно раціонально та розумно розпорядитися існуючим потенціалом.

Рекомендована навчально-методична література та адреси електронних сайтів

1. Про концесії: Закон України № 997-XIV від 19 липня 1999 року.
2. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг: Закон України № 1286-XIV від 14 грудня 1999 року.
3. Про оренду державного та комунального майна: Закон України № 2269-XII від 10 квітня 1992 року.
4. Про угоди про розподіл продукції: Закон України № 1039-XIV від 14 вересня 1999 року.

5. Про управління об'єктами державної власності: Закон України № 185-В від 21 вересня 2006 року.

6. Про фінансовий лізинг: Закон України № 723/97-ВР від 16 грудня 1997 року.

7. Про відчуження земельних ділянок приватної власності для суспільних потреб та з мотивів суспільної необхідності: Проект Закону України № 3682.

8. Про загальні засади державно-приватного партнерства: Проект Закону України № 3447-д.

9. *Ребок В., Бондаренко Е., Бабак А. и др.* Государственно-частное партнерство в Украине. – К.: Arsinger, 2009. – 176 с.

10. Державна цільова програма розвитку аеропортів до 2020 року. – Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua/ru/news/10338.html>.

11. *Данилишин Б.М.* Аналіз регуляторного впливу до проекту Закону України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні". – Режим доступу: www.me.gov.ua/control/uk/publish/.

12. Державна служба автомобільних доріг України (Укравтодор): Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukravtodor.gov.ua/clients/ukrautodor.nsf>.

13. Європейський Парламент: Офіційний сайт. – Режим доступу: www.europarl.europa.eu.

Питання для обговорення

1. Наскільки наявна законодавча база у нашій країні є вирішальним чинником при реалізації партнерства державного та приватного секторів?

2. Які нормативні акти складають законодавчу базу України щодо питань державно-приватного партнерства?

3. Яким чином Ви можете охарактеризувати Закон України "Про загальні засади державно-приватного партнерства"? Чи є він необхідним на даному етапі розвитку ДПП в Україні?

4. Охарактеризуйте, відповідно до Закону України "Про загальні засади державно-приватного партнерства", основні принципи здійснення ДПП, можливі сфери застосування ДПП, можливі джерела фінансування.

5. У вигляді яких договорів може бути закріплена співпраця державного та приватного секторів?

6. Дайте визначення поняттям "концесія", "концесієдавець", "концесіонер". За якими принципами мають здійснюватися правовідносини з концесії?

7. У яких сферах можуть бути реалізовані концесійні взаємовідносини з огляду на українське законодавство? Чи відомі Вам приклади реалізації концесійних взаємовідносин в Україні?

8. Охарактеризуйте процедуру концесійного конкурсу. Яка його специфіка?

9. Що являє собою концесійний договір? Які його основні умови, порядок реєстрації та порядок розірвання?

10. Що являє собою договір про розподіл продукції? Які його основні умови, порядок реєстрації та порядок розірвання?

11. Що являє собою договір про спільну діяльність? Які його основні умови, порядок реєстрації та порядок розірвання?

12. Яким чином регламентується діяльність спільних підприємств в Україні?

13. Які нормативні акти регламентують питання оренди державного та комунального майна в Україні? Яке державне та комунальне майно може бути передане в оренду? Охарактеризуйте суб'єктів орендних відносин та основні умови договору оренди.

14. Дайте визначення поняттю лізингу та його різновидам. Яким чином цей механізм може бути застосований у ДПП?

15. Проаналізуйте, яким чином ДПП може бути реалізоване у різних сферах економіки України (зокрема, автомобільні дороги, залізниці, аеропорти)?

Тести для самоперевірки

1. Які з нижченаведених договорів не можуть закріплювати державно-приватне партнерство?

- а) договір про спільну діяльність;
- б) договір про приватизацію;
- в) договір про розподіл продукції;
- г) договір концесії;
- г) договір субвенції.

2. Які з нижченаведених нормативно-правових актів регламентують ДПП в Україні?

- а) Закон України "Про концесії";
- б) Закон України "Про загальні засади державно-приватного партнерства";
- в) Закон України "Про відчуження земельних ділянок приватної власності для суспільних потреб та з мотивів суспільної необхідності";
- г) Закон України "Про угоди про розподіл продукції";
- г) усі відповіді вірні;
- д) усі відповіді вірні, окрім в);
- е) усі відповіді вірні, окрім г).

3. У яких сферах не може бути застосоване ДПП згідно з Законом України "Про загальні засади державно-приватного партнерства"?

- а) збирання та переробка відходів, у тому числі радіоактивних;
- б) управління нерухомістю;
- в) машинобудування;

- г) будівництво залізниць;
 - г) охорона здоров'я;
 - д) видобування корисних копалин.
4. Які умови мають бути дотримані у концесійних взаємовідносинах?
- а) метою концесії є задоволення громадських потреб;
 - б) укладення концесійного договору не є обов'язковим;
 - в) володіння є строковим платним;
 - г) права державної та комунальної власності на об'єкти концесії припиняються.
5. Що не є підставою для припинення дії концесійного договору?
- а) реорганізація концесіонера;
 - б) анулювання ліцензії, виданої концесіонеру на здійснення відповідного виду господарської діяльності;
 - в) закінчення строку дії концесійного договору;
 - г) визнання концесіонера банкрутом та відповідне рішення суду;
 - г) загибель об'єкту концесії.
6. Інвесторами в угоді про розподіл продукції можуть виступати:
- а) громадяни України;
 - б) юридичні особи як України, так і інших держав;
 - в) українські громадські організації;
 - г) особи без громадянства;
 - г) неприбуткові організації.



4

ПРОЕКТИ "БУДІВНИЦТВО – УПРАВЛІННЯ – ПЕРЕДАЧА" (БУП)

Основні поняття та терміни: концесіонер; концесієдавець; спеціально створене підприємство (SPV – *Special-Purpose Vehicle*); тендер; технічне завдання; тендерні пропозиції; техніко-економічне обґрунтування проекту; кредит без права регресу; кредит з обмеженим правом регресу; кредиторська заборгованість; фінансовий лізингодавець; проектний контракт; концесійна угода; договір будівельного підряду; розподіл ризиків; державний контроль.

Проекти "будівництво – управління – передача" (БУП)* – це технологія, що інтенсивно застосовується в проектах з розвитку інфраструктури. За цієї моделі підприємству приватного сектора, що зазвичай іменується "концесіонером", національним урядом або державним органом ("державою-власником") надається концесія з проектування та будівництва об'єктів інфраструктури в цій країні, а також для їхньої експлуатації й обслуговування протягом певного часу. Концесіонер відповідає за фінансування проекту. Після закінчення періоду концесії право власності та експлуатації об'єктів передається державі-власнику. У ролі концесіонера переважно виступає спеціально створене підприємство (СПП)**, організоване суб'єктами приватного сектора ("інвесторами проекту").

4.1. ЕТАПИ ПРОЕКТІВ БУП

Проекти БУП зазвичай проходять кілька етапів:

Підготовка проекту – визначення необхідності створення певного об'єкта інфраструктури, що здійснюється здебільшого концесієдавцем, а інколи – незалежним розробником або міжнародною організацією. Після цього держава-власник оцінює суму фінансових коштів, яку вона спроможна виділити на реалізацію об'єкта інфраструктури, та визначає, чи

* BOT – *Build, Operate and Transfer Projects*, або укр. будівництво – управління – передача (БУП).

** *Special-Purpose Vehicle (SPV)*, або укр. спеціально створене підприємство (СПП).

зможє фінансування зазначеного проекту відповідати схемі фінансування БУП-проектів.

З цією метою держава-власник проводить попереднє техніко-економічне дослідження.

Запрошення до участі в тендері – держава-власник, яка ініціює БУП-проект, затверджує умови концесійного конкурсу. Умови можуть бути прописані (принаймні частково) у відповідному законі, але зазвичай для держави-власника зручнішим є запрошення до участі в тендері на конкурсних засадах. Держава-власник розробляє детальне технічне завдання, яке має містити чіткі вимоги до об'єктів інфраструктури, очікуваний прибуток, тривалість та умови концесії.

Подання тендерних пропозицій – на підставі запрошення до участі в тендері потенційні інвестори, зазвичай діючі як консорціум, готують власне техніко-економічне обґрунтування проекту, а згодом презентують свою тендерну пропозицію.

Обрання переможця – держава-власник оцінює пропозиції учасників тендера та обирає концесіонера.

Переговори та оформлення документації – сторони проекту готують, обговорюють та підписують необхідні документи. Основним документом є договір про концесію між уповноваженим органом виконавчої влади або органом місцевого самоврядування і спеціально створеним підприємством (концесіонером). Концесійний договір окреслює права й обов'язки сторін стосовно проекту та є основою для майбутніх контрактів за проектом. Концесіонерові також потрібно оформити документацію, пов'язану з фінансуванням проекту.

Будівництво об'єктів концесії виконується організацією, яка в більшості випадків найнята спеціально створеною організацією (концесіонером) відповідно до договору будівельного підряду. Будівництво здебільшого фінансується за рахунок запозичених і власних коштів. Якщо об'єкт концесії успішно проходить заздалегідь обумовлене тестування завершених робіт, він приймається спеціально створеним підприємством (концесіонером) та державою-власником.

Управління – концесіонер експлуатуватиме й управлятиме об'єктом концесії впродовж концесійного періоду, як правило, на умовах договору про користування та обслуговування, укладеного зі спеціалізованою організацією, яка найчастіше є також інвестором проекту. Протягом періоду концесії спеціально створене підприємство (концесіонер) використовує доходи від проекту на управління й обслуговування об'єктів, водночас повертаючи позики та приносячи прибуток інвесторам.

Передача – фінальною стадією проекту є передача після завершення концесійного періоду об'єкта концесії спеціально створеною організацією

(концесіонером) державі. Тривалість концесійного періоду зазвичай є достатньою для того, щоб концесіонер мав змогу повернути запозичені кошти, відшкодувати власні вкладення та забезпечити інвесторові належний рівень прибутку. У зв'язку з цим передача повинна здійснюватися безкоштовно або за символічну суму оплати.

4.2. УЧАСНИКИ ПРОЕКТІВ БУП

Кожен проект БУП передбачає спільну роботу хоча б кількох, якщо не всіх разом, із нижченаведених учасників проекту.

Держава-власник

Зазвичай держава-власник, ініціюючи проект у сфері інфраструктури, визначає необхідність такого проекту та його відповідність схемі фінансування БУП-проектів. Частково це залежить від політичної й економічної ситуації в країні. Інколи уряду необхідно розглянути доцільність внесення змін до законодавства, а в окремих випадках – і до конституції держави, для того, щоб реалізувати певний проект або стимулювати активність іноземних інвесторів.

Можливо, виникне потреба у внесенні до законодавства індивідуальних поправок чи у вдосконаленні законодавчої бази стосовно визнання та виконання договірних зобов'язань, або щодо захисту власності, або законів, що стосуються націоналізації та експропріації. А можливо, доведеться створити спеціальну нормативну базу, відповідно до якої реалізуватиметься проект. Уряд може заохотити іноземних інвесторів, наприклад надаючи їм пільги у вигляді тимчасового звільнення від сплати податку на прибуток від проекту (переважно на обмежений строк) або митних зборів і концесійної податкової ставки.

У кожному разі держава в той чи інший спосіб забезпечує підтримку проекту. Підтримка може надаватися у формі відведення земельних ділянок, які держава виділяє з певною метою, або забезпечення паливно-енергетичними ресурсами, або видачі необхідних згідно з місцевим законодавством ліцензій та дозволів. Держава може брати участь у спеціально створеному підприємстві (ССП).

Концесіонер

Інвестори проекту зазвичай вважають за краще створити спеціальне підприємство (ССП), що діятиме як концесіонер. Залежно від обставин обирається найприйнятніша організаційно-правова форма зазначеної організації.

Інвестори в узгоджених раніше пропорціях (як правило, передбачених умовами договору про фінансування проекту між інвестором і концесіонером) інвестують у спеціально створене підприємство. Договір про фінансування визначає не лише умови початкових інвестицій капіталу, а й усі зобов'язання стосовно подальших капітальних вкладень протягом усього концесійного періоду. Зобов'язання зі сплати фінансових внесків іноді беруть на себе материнські або дочірні підприємства інвесторів проекту.

Відносини між інвесторами потребують чіткого формулювання та повинні бути зафіксовані в договорі про заснування акціонерного товариства чи спільного підприємства. У цій угоді обумовлюються такі питання, як управління й фінансування спеціально створених організацій (ССП), перерозподіл прибутку між інвесторами та передача інвесторами власних акцій або інших активів на користь спеціально заснованого підприємства (ССП).

Спеціально створене підприємство (концесіонер) може або на початку, або під час реалізації проекту залучати інших інвесторів, як-от: фінансові організації розвитку, фінансові організації або приватних інвесторів та, в деяких випадках, безпосередньо державу-власника.

Банки-кредитори

Більшість проектів БУП нині реалізуються переважно за рахунок кредитних ресурсів комерційних банків. Частка проекту, що фінансується комерційними банками, може неабияк різнитися залежно від деяких параметрів, а саме: масштабу проекту та галузі, в якій він реалізується, прогнозування його джерел доходів й аналізу всіх ризиків, пов'язаних із проектом. Банківські установи зазвичай кредитують безпосередньо концесіонера.

Банки фінансують такі проекти на спеціальних умовах фінансування "non-recourse"* або "limited recourse"***. У другому випадку комерційні банки одержують право висування регресивних вимог на власність концесіонера для відшкодування кредиторської заборгованості, включаючи його земельні ділянки, нерухомість та основні кошти, його права згідно з контрактами проекту і права часткового регресу до інвесторів щодо зобов'язань концесіонера та перед банками.

Ключове питання в угоді на обмежене право регресії полягає в тому, що банки повинні переконатися, що очікуваний від проекту прибуток буде достатнім для покриття його фінансування в передбачений проектом термін. Тому джерела доходу життєво важливі при оцінюванні ризиків, які банки беруть на себе у зв'язку з проектом.

* "non-recourse" – кредит без права висування регресивних вимог.

** "limited-recourse" – кредит з обмеженим правом регресу.

За згоду фінансувати проект на вищевикладених умовах банки зажадають значною мірою контролювати концесіонера та його діяльність і мати змогу взяти проект під свій контроль у разі настання якого-небудь випадку невиконання зобов'язань.

Інші кредитори

Концесіонер може додатково отримати кредитні ресурси з інших джерел, передусім з національних і регіональних банків розвитку, деяких державних установ, включаючи експортно-кредитні агентства та фінансові організації.

Фінансовий лізингодавець

Залежно від існуючих юрисдикцій та застосовуваного податкового режиму концесіонер може дістати зиск від лізингу устаткування у фінансового лізингодавця.

Сторони проектного контракту

У разі відсутності або обмеженості трудових ресурсів у спеціально створеного підприємства (концесіонера), останньому необхідно забезпечити виконання зобов'язань за договором концесії за допомогою ефективного підряду третьої сторони. На рис. 4.1 представлено схему типової структури БУП-проекту.

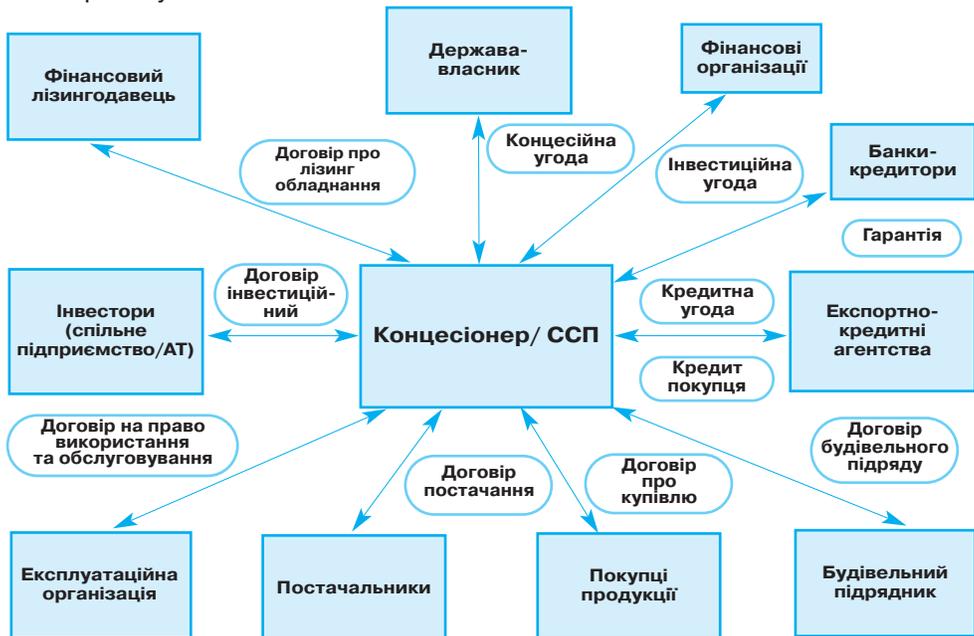


Рис. 4.1. Схема типової структури БУП-проекту

4.3. ПРОЕКТИ БУП

Три основні фази проектів "будівництво – управління – передача" (БУП) заслуговують на ґрунтовніше вивчення.

4.3.1. Будівництво

Концесійна угода

Концесійна угода, окрім інших аспектів, містить проектну й робочу документацію об'єктів проекту та вимоги держави щодо їхнього спорудження. До вимог, що стосуються будівництва, зазвичай входять:

- графік будівництва;
- контрольний лист, що дозволяє визначити, чи відповідає збудований об'єкт меті концесійної угоди;
- забезпечення ліквідації недоробків у разі їх виникнення;
- право держави вносити зміни в документацію;
- право інспектування об'єкта;
- вимоги до інформаційного забезпечення та звітності;
- умови страхування;
- контролювання субпідрядних договорів.

Договір будівельного підряду

Насамперед, обирається тип договору будівельного підряду, який є найприйнятнішим у кожному конкретному випадку. Найчастіше використовується договір на будівництво "turn key"*; коли підрядник відповідає за будівництво об'єкта та передачу його концесіонерові готовим до експлуатації ("під ключ"). Існують два основні способи оплати контрактів "під ключ":

– *фіксована ціна*** – згідно з договором будівельного підряду такого виду підрядник зобов'язується завершити будівельні роботи у визначений термін на умовах фіксованої ціни об'єкта. Тому відповідальність щодо оцінювання вартості робіт до початку проекту покладається на підрядника. Фіксована ціна не може змінюватися, за винятком випадків, спеціально передбачених для її перегляду;

– *витрати плюс фіксований прибуток або витрати плюс відсоток**** – у цьому разі підрядникові відшкодовуються понесені ним під час будівництва витрати та виплачується винагорода за його роботу на договірних засадах, яка може бути або фіксованою, або визначатися як відсоток від суми витрат.

Договір будівельного підряду на умовах фіксованої ціни є стандартним у

* "turn key", або укр. "під ключ".

** "fixed cost", "lump sum", або укр. *фіксована ціна*.

*** "fixed cost plus fixed fee or cost plus percentage", або укр. *витрати плюс фіксований прибуток або витрати плюс відсоток*.

будівництві інфраструктурних об'єктів типу БУП. Хоча така схема має низку переваг і недоліків для підрядника проекту, вона є вельми привабливою для самого проекту, оскільки точна сума витрат на будівництво відома заздалегідь, що, у свою чергу, дозволяє одержати чіткіший прогноз руху коштів, а також захищає проект від потенційних перевитрат на стадії будівництва.

У будівництві договори підряду на умовах фіксованої ціни можуть передбачати заохочення для будівельної організації в разі завершення будівництва раніше від запланованого терміну. Проте це не притаманне інфраструктурним об'єктам БУП, оскільки малоімовірно, що концесіонер має у своєму розпорядженні достатні кошти, які може використати з цією метою. Втім, у разі затримки закінчення будівельних робіт цілком звичною практикою є відшкодування підрядником відповідних збитків компанії-концесіонеру.

Концесіонер прагне покласти на будівельного підрядника зобов'язання щодо будівництва згідно з концесійним договором, а також усі подальші зобов'язання, що стосуються будівництва, покладені на концесіонера банками відповідно до фінансової документації.

4.3.2. Експлуатація/управління

Концесійний договір

Концесійний договір також містить вимоги держави-власника стосовно експлуатації та обслуговування проектних об'єктів упродовж строку концесії. Інтереси уряду подвійні: пересвідчення в тому, що об'єкти проекту справно функціонують протягом періоду концесії, а також у тому, що вони будуть передані в належному стані наприкінці концесійного строку.

Договір експлуатації та обслуговування

Для забезпечення виконання даних зобов'язань концесіонеру потрібно укласти договір з експертом з експлуатації й обслуговування об'єктів. При постійній експлуатації проектних об'єктів упродовж періоду концесії, необхідно виконувати роботи з їхнього обслуговування. Для цього укладаються експлуатаційні угоди. Якщо експлуатуюча організація недостатньо кваліфікована для здійснення досить масштабного обслуговування, зазначені роботи можуть бути передані на підряд спеціалізованій організації.

Хоча фактичне введення в експлуатацію об'єкта інфраструктури не розпочнеться відразу ж після завершення підряду на будівництво, важливо залучати до проекту експлуатаційну організацію на ранній стадії. Експлуатаційна організація має бути поінформована щодо тих аспектів проектування та спорудження об'єкта, які можуть позначитися на спроможності виконувати нею зобов'язання за договором експлуатації й технічного обслуговування, а також повинна бути задіяна в перевірці відповідності виконаних будівельних робіт згідно з договором будівельного підряду. Держава і кредитори проекту в кожному разі хочуть бачити задовільну експлуатацію та

технічне обслуговування об'єкта впродовж дії проекту від самого початку. Усе це може певним чином гарантувати мінімальний рівень дотримання норм експлуатації й обслуговування. Здебільшого договори на експлуатацію та обслуговування укладаються на весь строк концесії, залишаючись, відтак, в силі в разі зміни обставин, приміром запровадження нових юридичних або нормативних вимог щодо експлуатації, а також при інфляції, для якої існує механізм індексування та перерахунку витрат. Крім того, усі сторони, що беруть участь у проекті, має задовольняти платоспроможність експлуатуючої організації, або вони повинні бути впевнені, що, за необхідності, ця організація за певних умов може бути замінена іншою на деякий строк. Часто експлуатуюча організація є інвестором проекту. Для проекту вигідно, щоб експлуатаційна організація мала в ньому свої капіталовкладення та була зацікавлена в його успіху.

4.3.3. Передача/відчуження

Особливістю проекту БУП є те, що він відчужується державі-власнику наприкінці концесійного періоду. Тривалість періоду концесії визначається на початку проекту з урахуванням запланованого строку експлуатації активів та можливості концесіонера розрахуватися за всіма зобов'язаннями за проектом і забезпечити належну норму прибутку інвесторам. За певних умов концесійний період може бути збільшений, наприклад у ситуації, коли продовжується будівництво або процес експлуатації об'єкта переривається на тривалий час з причин форс-мажору.

Процедура відчуження об'єкта здійснюється в строки та на умовах концесійного договору і стосується таких пунктів:

- *строки відчуження/передачі;*
- *сума, що виплачується державою-власником за передачу об'єкта;*
- *умови відчуження/передачі* – наприклад, часто держава-власник визначає критерії стану показників, яким повинен відповідати об'єкт при його передачі;
 - *передача прав на використання технологій* – держава-власник одержує право на використання технологій, необхідних для подальшого управління об'єктом;
 - *передача гарантійних та інших прав* – концесіонер передає державі-власнику гарантійні та інші права стосовно третіх сторін, причетних до проекту;
 - *гарантії* – від концесіонера може вимагатися надання державі-власнику під час передачі об'єкта гарантій щодо його стану та показників, які зазвичай чинні протягом обмеженого періоду, наприклад гарантія на один рік на виконання ремонтних робіт та усунення несправностей.

Схему типових договірних відносин наведено на рис. 4.2.



Рис. 4.2. Типові договірні відносини

4.4. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРОЕКТІВ "БУДІВНИЦТВО – УПРАВЛІННЯ – ПЕРЕДАЧА"

Існують деякі особливості, що стосуються схем будівництва за принципом БУП, які мають бути розглянуті в кожному конкретному випадку.

4.4.1. Переваги

Переваги схеми БУП, порівняно з фінансуванням проектів з розвитку інфраструктури виключно за державні кошти, такі:

Фінансування приватним сектором – більшість інфраструктурних проектів БУП повністю або частково фінансуються приватним сектором із залученням незначної частини або взагалі без залучення інвестицій держави-власника. Це сприяє зменшенню потреби уряду в обсягах запозичення та дає змогу державі спрямувати свої кошти на розвиток сфер, менш придатних для приватного фінансування. Можливість фінансування приватним сектором також полегшує тягар оподаткування, сприяючи таким чином розвитку приватного бізнесу та залученню іноземних інвестицій.

Стимулювання розвитку – наявність можливості фінансування приватним сектором проектів з розвитку інфраструктури дозволяє реалізувати їх у коротші терміни, ніж у разі застосування інших схем фінансування.

Ефективність витрачання коштів – стандартна процедура проведення конкурсу за концесійними договорами водночас із продуктивністю та технічним досвідом приватного сектора гарантує державі, що проект буде вартий укладених у нього грошей. І це, безперечно, є ключовим моментом БУП.

Ефективний розподіл ризиків – кожна схема БУП включає ретельний аналіз ризиків, які можуть виникнути протягом реалізації проекту, та їхній розподіл між державним і приватним секторами. Необхідно завжди прагнути перекласти ризики на сторону, що зможе краще ними управляти й мінімізувати, забезпечуючи тим самим більшу ефективність та ощадність упродовж строку дії концесії. Цей принцип є фундаментальним для проектів БУП.

Державний контроль – держава-власник має змогу чітко сформулювати й визначити свої вимоги до об'єктів проекту та їхньої експлуатації. Це також забезпечує значний ступінь контролю над приватним сектором на стадіях розробки та виконання проекту. Незважаючи на те, що держава автоматично має право на відчуження створених за проектом об'єктів після закінчення періоду концесії, вона також залишає за собою право взяти контроль над проектом у разі виникнення певних ситуацій, здебільшого пов'язаних з невиконанням концесіонером/ССП його зобов'язань.

Передача ноу-хау – фінансування за моделлю БУП залучає експертів з різних галузей, що забезпечує доступ до технологічних знань, які можуть бути недоступні в певній країні. Впровадження проекту дає нагоду місцевим фахівцям здобути нові технічні знання та навички.

Соціальні вигоди – реалізація багатьох проектів з розвитку інфраструктури позитивно відбивається на рівні життя населення країни та на стані довкілля.

Політичні вигоди – задовольняючи нагальні потреби регіону, проекти з розвитку інфраструктури БУП сприяють зміцненню внутрішньої, соціальної та політичної стабільності. До того ж, вони можуть допомогти розвитку міжнародної співпраці.

4.4.2. Недоліки

Оцінюючи життєздатність окремого проекту, необхідно також проаналізувати потенційні недоліки, властиві проектам з розвитку інфраструктури БУП.

Висока вартість проектів для держави. Певна річ, державі-власнику значно простіше позичити кошти на фінансування, ніж залучати проектне фінансування від приватного сектора, оскільки:

- Проекти БУП складні. Їх розробка забирає багато часу та передбачає ретельний аналіз усіх ризиків і зисків, зокрема й виконання належних техніко-економічних обґрунтувань. Документація, необхідна для виконання проекту, складна й численна, потребує тривалих процедур узгодження.

- У разі, коли держава купує результат проекту, платежі повинні не лише покрити всі витрати на його створення, а також повернути інвесторам їхні інвестиції в проект й принести прибуток.

- Держава-власник має забезпечити фінансові стимули з метою активізації проектів БУП.

– Держава також може надати деяким проектам спеціальну підтримку, наприклад у вигляді субсидування в разі виникнення певних ситуацій (наприклад, експлуатації інфраструктурних об'єктів в умовах недостатнього попиту або в разі знецінення національної валюти).

– Якщо держава володіє підприємствами-постачальниками природної сировини, потрібної для проекту у великому обсязі, може постати необхідність оплати цієї сировини, яка буде формою участі, що вплине на вартість проекту або рівень прибутку, отриманого від експлуатації його об'єктів. У цих випадках держава матиме менше впевненості щодо відповідності ринкової вартості сировини за світовими цінами, ніж у разі її прямого продажу на ринку.

Участь власним капіталом. Негативним чинником з погляду інвесторів проекту є той факт, що на додаток до значних витрат часу й сил на розробку проекту їм доведеться виділяти чималі кошти концесіонерів аж до моменту появи в нього можливості залучити кредитне фінансування. До того ж, комерційні банки зажадають контролювати й обсяги, і строки повернення кредитів інвесторам, а також передачу права володіння акціями.

Втрата контролю. Бажання банків провадити кредитування спеціального обладнання на засадах обмеженої відповідальності позичальника почасти залежатиме від можливості здійснення банківського контролю за діями концесіонера, особливо стосовно його зв'язків з іншими сторонами. Крім того, й держава-власник жорстко контролюватиме перебіг реалізації проекту.

Прогнозування. Життєздатність проекту БУП частково залежатиме від економічних прогнозів, що ґрунтуються на певних припущеннях, історичних фактах та порівняннях. За визначенням таке прогнозування не є точним науковим підходом, і часто в розрахунках трапляються серйозні помилки.

Рекомендована навчально-методична література та адреси електронних сайтів

1. *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М., Наука, 2005.
2. *Кабашкин В.А., Левченко А.А., Сидоров В.А.* Развитие государственно-частного партнерства в регионах Российской Федерации. – Белгород: ИПЦ "Политепра", 2008. – 466 с.
3. 'Project Finance' by Wilde Sapte, Euromoney Publication PLC, 1997.
4. *Дерябина М.А.* Государственно-частное партнерство: теория и практика: Научн. докл. / М.А. Дерябина, Л.И. Цедилин. – М.: Институт экономики РАН, 2007. – С. 26–27. – Режим доступа: <http://institutions.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>.

Питання для обговорення

1. Дайте визначення проектам БУП.
2. Назвіть та схарактеризуйте етапи проекту БУП.
3. Назвіть та схарактеризуйте основних учасників проекту БУП.
4. Наведіть типову схему проекту БУП та співвідносини, що виникають між учасниками.
5. Які функції держави-власника при підготовці проекту та запрошенні до участі у тендері?
6. Які критерії обрання переможця концесійного конкурсу?
7. Чи є концесійний договір основним нормативним документом при реалізації проектів БУП?
8. У чому полягає етап "будівництво" проекту БУП?
9. У чому полягає етап "експлуатація/управління" проекту БУП?
10. У чому полягає етап "передача/відчуження" проекту БУП?
11. Хто може виступати учасником проектів БУП?
12. Які заходи та форми підтримки проекту може проводити уряд для підвищення активності інвесторів?
13. Чи обов'язково створювати спеціальне підприємство (ССП), яке буде виступати в якості концесіонера при реалізації проектів БУП?
14. У чому полягають переваги проектів БУП?
15. Які Ви можете назвати недоліки проектів БУП?

Тести для самоперевірки

1. У ролі концесіонера проекту БУП виступає:
 - а) держава в особі уряду країни;
 - б) Національний банк країни, що здійснює фінансування проекту БУП;
 - в) спеціально створене підприємство (ССП);
 - г) населення країни.

2. Етапами проекту БУП є:

- а) запрошення до участі у тендері та подання тендерних пропозицій;
- б) будівництво, передача та управління об'єктом;
- в) підготовка проекту;
- г) проектування, будівництво та фінансування об'єкту;
- ґ) будівництво, управління та передача об'єкту.

3. Учасниками проекту БУП є:

- а) держава-власник;
- б) спеціально створене підприємство (ССП);
- в) банки, що здійснюють кредитування;
- г) підрядники;
- ґ) усі відповіді вірні, окрім б);
- д) усі відповіді вірні, окрім г);
- е) усі відповіді вірні.

4. У чому полягають договірні відносини проекту БУП між концесіонером та державою-власником?

- а) оформлення та підписання договору про експлуатацію та обслуговування;
- б) підписання договорів будівельного підряду;
- в) підписання концесійної угоди;
- г) надання концесіонером ліцензій та дозволів уряду країни;
- ґ) надання державою-власником права на користування земельною ділянкою.

5. До переваг проектів БУП не належать:

- а) стимулювання розвитку інфраструктурних проектів;
- б) ефективний розподіл ризиків;
- в) соціальні вигоди;
- г) висока вартість проектів для держави.

**Приклад реалізації інвестиційного проекту.
Міжнародний аеропорт “Львів”. Проект будівництва нового
пасажирського терміналу. Параметри інвестиційного проекту**



Опис інвестиційного проекту:

- будівництво аеровокзалу;
- будівництво відкритого та чотириповерхового паркінгів;
- облаштування привокзальної площі з об'єктами транспортної та інженерної інфраструктури.

Основні характеристики об'єкту:

- термінал категорії "С", відповідає нормам IATA;
- пропускна спроможність пікова: в обидва боки – 1 000 пас./год., в один бік – 700 пас./год.;
- земельна ділянка терміналу – 3,23 га;
- привокзальна площа, транспортна розв'язка та благоустрій – 3,5 га;
- площа будівлі терміналу – 39 000 м², в т.ч. 1000 м² – комерційні площі (торгівля та фуд-корт), 750 м² – офіси авіакомпаній;
- 29 стійок реєстрації пасажирів, 18 стійок паспортного контролю, 9 пунктів проходження контролю на авіаційну безпеку;
- система інформації про рейси на дисплеях – FIDS та обладнання системами BMS, ODB, CUTE, VHS;
- розрахунковий тип повітряних суден, що обслуговуються – "D" (Boeing-767);
- кількість аеромостів: 2 мости для B767, 4 мости для B737;
- віддалені стоянки: 2 стоянки для B767 та 6 стоянок для B737;
- відкритий паркінг на 900 місць і чотириповерховий паркінг на 400 місць.

Умови виконання проекту:

Капіталовкладення:

- термінал і привокзальна площа – 105 млн євро;
- інфраструктура – 8,6 млн євро (не за рахунок інвестора);
- графік капіталовкладень:

	2009	2010	2011	Усього
млн євро	11.87	77.81	15.83	105.50

Терміни інвестиційного періоду:

- початок будівництва – вересень 2009 р.;
- введення в експлуатацію – серпень 2011 р. – січень 2012 р.

Основні параметри для розрахунку:

Необхідні інвестиції, грн.	1 107 784 569
Курс євро для розрахунку вартості інвестицій	10,5
Початок експлуатації терміналу (генерації доходів)	Січень 2012
Планований пасажиропотік 2012 р. (без урахування Євро-2012)	798,15 тис. пас.
Теоретичний максимальний річний пасажиропотік	1 410 тис. пас.
Обслуговування 1 пасажир, євро	3,9
Частка нового терміналу в обслуговуванні міжнародних рейсів	100%
Податок на розвиток аеропорту, євро/пасажир	40
Середня ставка оренди комерційної площі, євро/м ² /місяць	100
Ставка оренди критого паркінгу, євро/маш./місце/день	6,7
Ставка оренди відкритого паркінгу, євро/маш./місце/день	3,8
Частка інвестора у валовому доході від експлуатації терміналу	80%
Ставка дисконтування (для євро)	9%

Показники ефективності проекту:

Сума інвестицій, млн євро	105.5
Термін окупності (PB), років	6.5
Термін інвестиційного періоду, років	15
Чиста поточна вартість (NPV), млн євро	172.2
Внутрішня норма прибутку (IRR)	17.0%

Розрахунок показників ефективності проекту:

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Пасажиропотік, млн пас./рік	0,58	0,65	0,73	0,81	0,87	0,95	1,03	1,10	1,18	1,26	1,33	1,41	1,41	1,41	1,41	1,41	1,41
Авіаційні доходи, млн євро				35,7	38,4	41,8	45,1	48,5	51,8	55,2	58,5	61,9	61,9	61,9	61,9	61,9	61,9
в т.ч.:																	
за обслуговування пасажирів в аеровокзали				3,2	3,4	3,7	4,0	4,3	4,6	4,9	5,2	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5
спеціальний тариф на розвиток аеропорту				32,5	35,0	38,0	41,1	44,2	47,2	50,3	53,3	56,4	56,4	56,4	56,4	56,4	56,4
Неавіаційні доходи				3,1	3,2	3,3	3,4	3,6	3,7	3,9	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
в т.ч.:																	
доходи від оренди комерційних площ				2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
доходи від паркінгу				0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
доходи від реклами				1,0	1,0	1,2	1,3	1,4	1,5	1,7	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
Доходи, млн євро				38,8	41,6	45,1	48,6	52,0	55,5	59,0	62,6	65,9	65,9	65,9	65,9	65,9	65,9
Інвестиції, млн євро	11,87	77,81	15,83														
Грошові потоки проекту (частина інвестора 80%)	(11,87)	(77,81)	(15,83)	31,06	33,29	36,06	38,84	41,63	44,43	47,24	50,06	52,75	52,75	52,75	52,75	52,75	52,75
Поточна вартість грошового потоку	(11,87)	(71,38)	(13,32)	23,98	23,59	23,44	23,16	22,77	22,30	21,75	21,15	20,44	18,75	17,21	15,78	14,48	13,29
Накопичений дисконтований потік	(11,87)	(83,25)	(96,57)	(72,59)	(49,01)	(25,57)	(2,41)	20,37	42,66	64,41	85,56	106,00	124,75	141,96	157,74	172,23	185,51



5

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЄКТІВ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

Основні поняття та терміни: економічна доцільність проекту; рентабельність; диверсифікація ризиків; запас міцності; межа втручання уряду; комерційна діяльність; закони про підприємництво; підписки на акції; контрольний пакет акцій; іноземні інвестори; режим оподаткування; регуляторні режими; монополія постачальника послуг; державні закупівлі.

5.1. ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ ПРОЄКТІВ БУП

Концепції економічної та фінансової доцільності проєктів БУП мають досить різні параметри оцінювання. Проєкт БУП вважається економічно доцільним, якщо він може демонструвати реальні переваги щодо вартості відносно всіх урядових витрат та інших внесків громадського сектору. Інакше кажучи, треба дослідити, чи зміг би уряд досягти поставлених соціальних та/або економічних цілей іншими засобами: шляхом більш ефективного використання коштів, може, з залученням приватного сектору в інший спосіб, або ж взагалі – тільки з використанням традиційного фінансування за рахунок держави. При оцінюванні фінансової доцільності проєкту деякі експерти вважають його відокремленою одиницею і мають на меті встановити, чи здатний він забезпечити достатній обіг коштів для започаткування і розвитку проєктного бізнесу (включаючи фінансові кошти) та своєчасне повернення вкладень акціонером.

При цьому було б неправильно вважати, що економічна доцільність проєкту турбує виключно державу-власника, або ж навпаки – що фінансова доцільність проєкту стосується тільки інвесторів та провайдерів. Уряд, наприклад, бажатиме від кожного проєкту гарантії надійності та безперебійної експлуатації й упевненості в тому, що проєкт упродовж терміну реалізації буде залишатися фінансово доцільним. Із іншого боку, інвестори та провайде-ри зажадають, щоб існувала сильна та постійна політична підтримка проєкту. Така підтримка буде послаблюватись, якщо проєкт виявиться

неспроможним задовольняти урядові цілі й забезпечувати реальну цінність громадських витрат.

Держава-власник, аналізуючи економічну доцільність проекту, звертає увагу на те, щоб він демонстрував додаткові переваги щодо витрачання коштів відносно суто державних видатків, а також ураховує, що інфраструктурні об'єкти проекту не можуть бути створені в рентабельніший спосіб. Це практично неминуче призведе до того, що держава буде втягнута в оцінювання ефективності економіки фінансування проекту, використовуючи бюджетні кошти.

Більшість держав має змогу одержати позику для реалізації БУП-проектів у сфері інфраструктури на більш вигідних умовах, ніж приватний сектор.

Проте існують й інші чинники, що також впливатимуть на результати порівняння, наприклад диверсифікація ризиків між державою та приватним сектором, ефективність і рівень експертизи, які приватний сектор, як очікується, може надати проекту, а також стимулювання державою економічної діяльності в результаті виконання проекту.

Визначальним чинником фінансової доцільності проекту для приватного сектора є можливість за рахунок очікуваних доходів від проекту відшкодувати витрати на його реалізацію та отримати достатній прибуток. Зокрема, банки хочуть, щоб наданий ними кредит був повернутий протягом періоду фінансування, що зазвичай коротший за концесійний період. Це дає певний запас міцності й створює можливість надалі, у разі необхідності, збільшити строки фінансування проекту. Інвестор бажає окупити свої витрати й повернути інвестиції якнайшвидше, але, так чи інакше, у межах концесійного періоду.

5.2. ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ

5.2.1. Реальна вартість вкладень у проект

Упродовж багатьох років панувала точка зору, що використання приватних фінансів задля субсидування громадських проектів навряд чи задовольнить уряд реальною вартістю вкладень, бо кошти, запозиченні від приватного сектору, завжди оцінювалися вище, ніж це є прийнятним для більшості урядів.

Але останнім часом переважає думка, що поєднання зусиль громадського і приватного секторів часто робить можливим заощадження коштів та створення різноманітних додаткових переваг, що в цілому компенсує зростання кошторисної вартості проекту.

Прикладами таких переваг є:

- оптимальний розподіл ризиків;

- забезпечення гарантованої високої якості;
- проектування з урахуванням експлуатаційних потреб;
- експлуатаційна надійність;
- доступ до нових технологій, ноу-хау, інноваційних рішень;
- застосування більш ефективних бізнес-процесів та процедур управління коштами;
- збереження масштабних додаткових комерційних започаткувань;
- покращення співвідношення постачання та попиту;
- забезпечення альтернативних способів використання;
- своєчасне матеріально-технічне забезпечення.

Принциповим методом оцінки реальної вартості вкладень у багатьох проектах БУП, включаючи надання послуг громадському сектору, є використання для порівняння показників, досягнутих у громадському секторі, тобто визначення ефективності – еталонне тестування. Для цього готується модель руху грошових потоків для традиційних державних оплат послуг, що розглядаються протягом періоду, еквівалентного до терміну, який було заплановано проектом БУП. Після цього робиться порівняння з чистим зведеним ефектом (або з чистим зведеним балансом) оцінюваного руху грошових потоків відповідно до моделі проекту БУП.

Часто може виникати значна різниця в якості послуг, запропонованих за схемою БУП, і при державному фінансуванні. Може статися, що пропозиції за БУП-проектом спроможні надати додаткові переваги або ж підвищений рівень послуг і внаслідок цього буде інше розподілення ризику. При застосуванні еталонного тестування важливо взяти до уваги всі ці фактори і встановити загальну базу для порівняння.

5.2.2. Фіскальні обмеження для урядового замовлення

У всьому світі гостра необхідність інвестування у великомасштабні інфраструктурні проекти спричинена такими факторами, як посилення конкуренції у глобальній економіці, високий темп розвитку технологічних досягнень та зростаючий вплив на навколишнє середовище. Традиційно вважалося, що відповідальність за функціонування інфраструктури покладається на уряд країни. Стикаючись з масштабною потребою інфраструктурних інвестицій і проблемою конкуруючих бюджетних витрат, уряди до того ж (у тому числі ті з них, що належать до розвинених країн Організації економічного співробітництва та розвитку) відчувають велике навантаження на державні скарбниці. Відповідно до цього, фіскальний тиск є, крім усього іншого, рушійною силою фінансування БУП-проектів.

При традиційному державному фінансуванні від уряду вимагається відповідати більшій частині вимог, від започаткування проекту до його розробки та під час початкової будівельної фази, ще до того, як проект

починає діяти і розпочинається надання послуг. І навпаки, у разі реалізації проекту БУП уряд має можливість проводити більш гнучку політику. Державне фінансування взагалі не починається до того часу, поки не виникнуть експлуатаційні витрати протягом фази експлуатації. На цей час соціальні або економічні переваги проекту знаходитимуться вже у стані зростання, і більшість (якщо не всі) залучених початкових капітальних вкладень будуть взагалі сплачені приватним сектором.

До того ж, капітальні вкладення не будуть обтяжувати бюджет країни або потребувати урядових запозичень за умови наявності адекватної передачі ризику. Як наслідок, буде покращено оцінку кредитоспроможності відповідної країни, а це значно полегшує залучення іноземних кредитів.

Там, де уряди просто неспроможні знайти фінансові джерела для субсидування створення нерухомості в традиційний спосіб, набагато легше продемонструвати економічну доцільність проекту БУП.

5.2.3. Державні капіталовкладення

Успішні проекти БУП дійсно є продуктом об'єднаних зусиль державного та приватного секторів, і при цьому внески, які потрібні від уряду, мають широкі варіації залежно від особливостей кожного проекту.

Багато з цих внесків є політичними та адміністративними за своєю природою, і вони розглядатимуться в цьому розділі далі; інші ж при цьому презентують реальні економічні вкладення уряду і тому мають враховуватися під час оцінювання економічної доцільності проекту.

Вони можуть включати:

- прийняття довгострокових зобов'язань по наданню/придбанню послуг;
- здійснення великих платежів;
- створення доступних потоків існуючих державних прибутків*;
- організація прямих капіталовкладень (таких як придбання ділянок землі або капіталовкладення у підтримку інфраструктури);
- формування доступних державних ресурсів на обумовлені терміни або за цінами, нижчими за світові;
- передача проектів та інтелектуальної власності;
- надання субсидій або грантів;
- погодження тарифів і звільнення від зборів**;

* Наприклад, з проектом "Sydney Harbour Tunnel" в Австралії інвестори отримали концесію на управління проїздом через митний міст Сіднею. Дохід від мита можна було використати, щоб обслуговувати борг, спричинений будівництвом тунелю.

** Інші фінансові стимули, що зазвичай пропонуються, включають у себе податкові канікули на прибуток проекту впродовж фіксованого періоду, також як і звільнення від митних оплат, які інакше сплачувались за імпортування, і концесійні норми на продаж або ж податки виробництва.

- надання компенсаційних виплат у разі девальвації вітчизняної грошової одиниці;
- надання гарантій*.

5.2.4. Фінансово автономні проекти

У деяких випадках нема необхідності в жодній державній фінансовій підтримці для того, щоб проект БУП просувався успішно; у такому випадку внесок уряду у справу обмежується, наприклад, наданням ліцензії і дозволів на початок робіт за проектом. Така ситуація трапляється, коли фінансовий аналіз показує, що повне повернення коштів, витрачених на проект (будівництво та експлуатаційні витрати), може досягатись через сплату за обслуговування від користувачів.

У більшості випадків повне повернення коштів через несубсидовані витрати має тенденцію бути тільки соціально та політично доцільним – у випадку із "зеленими" проектами (тобто коли користувачі забезпечуються новими можливостями, що раніше не існували), або ж у випадку проектів із заміною чи відновленням існуючих об'єктів, для яких суттєві витрати користувачів вже були зроблені. Багато з тих проектів, що й дотепер можна реалізовувати на фінансово вільній основі, були проектами з будівництва міжміських доріг та мостів. Певна річ, це аксіома, що проект, який не потребує підтримки уряду, проходить випробування на "економічну доцільність".

5.3. ФІНАНSOVA ДОЦІЛЬНІСТЬ

5.3.1. Важливість забезпечення рентабельності

Принципово визначальною характеристикою фінансування проектів БУП (як і для фінансування всіх проектів) є те, що вони ґрунтуються на отриманні прибутків. Надходження прибутків повинно бути сталим і передбачуваним, бо, у кращому випадку, позикодавець може розраховувати лише на обмежені ресурси від інвесторів, і реалізація гарантованості проектних активів на практиці є непривабливою для того, щоб забезпечити покриття ризиків позикодавців від надання позики. Крім цього, якщо проект неспроможний створити достатній прибуток, який би дорівнював залученим коштам і витратам, то в такому разі акціонери не зможуть повернути свої інвестиції. Таким чином, для фінансування проекту БУП є життєво важливим забезпечення рентабельності.

* Часто уряди мають потребу надавати гарантії для спеціально створеного підприємства або для його інвесторів. Наприклад, коли уряд резервує за собою право брати участь у встановленні рівня мита у дорожньому проекті, він може гарантувати мінімальний потік доходів, щоб забезпечити фінансову доцільність проекту.

Іспит на фінансову доцільність полягає в ось такому: чи буде проект достатньо рентабельним для покриття всіх конструкторських, будівельних та експлуатаційних витрат, погашення боргу і фінансових вкладень, податків, роялті, гонорарів фахівців та інших витрат, пов'язаних із проектом (із достатнім резервом для непередбачуваних обставин, як то падіння попиту або ж коливання обмінного курсу), а також для забезпечення акціонерів задовільним поверненням їхніх капіталовкладень.

5.3.2. Прогнози проекту

При презентації інвестиційних можливостей проекту банки та потенційні інвестори таким самим чином намагатимуться перевірити фінансову доцільність, тобто шляхом підготовки прогнозу потоку грошових коштів, на який зазвичай посилаються як на "банківську ситуацію" або "базову ситуацію". Ці прогнози показуватимуть прибутки від проекту у періодичних проміжках часу (зазвичай за рік або за півроку) за кілька років (у випадку з банками дата визначається через деякий проміжок часу від встановленого кінцевого строку виплати боргового зобов'язання за їхнім кредитом, так щоб вони мали резервний період), разом із витратами за відповідний проміжок часу, необхідний для створення цього прибутку. Різниця між прибутком та витратами у кожний період показує наявність вільних грошових коштів. Після цього визначається дисконт відповідного рівня наступних прибутків для того, щоб визначити їхню чисту зведену вартість на кінець кожного оцінюваного періоду – тобто їхню вартість після зниження їх умовного прибуткового потенціалу за період часу, що мине до моменту їх отримання. Банки після цього використовують цю інформацію, щоб виконати порівняння на кожний оцінюваний період між загальним очікуваним наступним прибутком і несплаченим об'ємом їхніх кредитів*.

Базова ситуація буде формуватися на певних встановлених припущеннях. Безумовно, повинні розглядатися фінансові припущення (такі, як курс обміну валюти, темпи інфляції або ж рівень податків) і технічні припущення (що включатимуть, наприклад, у разі реалізації проекту електричної станції – її генерацію, витрати на експлуатацію та обслуговування і певні показники технічної ефективності, такі як "питома витрата палива на отримання 1 кВт електроенергії"). Часом можуть братися до уваги й інші відповідні категорії припущень, такі як ситуація на ринку, на якому проект конкуруватиме, або рівень його використання. Внаслідок важливості припущень у встановленні "базової ситуації" відбувається багато гарячих дебатів серед потенційних

* Базова ситуація є засобом, за допомогою якого засновники перевіряють фінансову доцільність проектної пропозиції перед інвестуванням; крім цього, вона виконує й іншу функцію: використовується як база для постійного моніторингу дійсного виконання фінансових показників проекту протягом його існування.

учасників щодо застосування "коректних" припущень та відносно того, що одна із груп учасників, зазвичай позикодавці, наполягає на занадто консервативних (жорстких) припущеннях.

Проектні прогнози, до того ж, є дуже важливими під час безперервного моніторингу виконання проекту.

5.3.3. Можливість конвертування валюти

Коли головний потік прибутків, отриманий у результаті реалізації проектів БУП, буде надходити у неконвертованій валюті, іноземні позикодавці та акціонери, вкладаючи у проект тверду валюту, матимуть потребу у механізмі конвертування вітчизняної валюти разом із урядовою гарантією, що вони зможуть вивести дивіденди і капітал. Щоб захистити свої інтереси у таких обставинах, позичальники та інвестори часто намагаються отримати від уряду держави-власника гарантії обміну валюти, отриманої від реалізації проекту. Гарантії можливості конвертування особливо стосуються таких інфраструктурних проектів, як міжміські дороги, залізничні шляхи та електричні станції, тобто об'єкти, на яких заробляють вітчизняну валюту, яку треба конвертувати для обслуговування позики в іноземній валюті.

5.4. ТЕХНІЧНА ЗДІЙСНЕННІСТЬ ПРОЕКТУ

Чи є проект здійсненним технічно, по суті, можна визначити згідно з оцінкою двоетапного тесту:

– чи може проект бути реалізований як передбачено?

– чи буде проект виконуватися згідно зі встановленими нормами, стандартами та специфікаціями?

Кредитори проекту будуть орієнтуватися на технічні висновки, які вони одержують від незалежних кваліфікованих консультантів та від професійних фахівців у сфері розпізнавання сфер ризику. Відповідно, кредитори потурбуються про те, щоб мати право застосувати економічні санкції проти таких експертів у разі недостатньо кваліфікованої професійної консультації. Справді, кредитори повинні переконатися у належній кваліфікації своїх технічних консультантів. Враховуючи високу вартість більшості проектів БУП, які повинні фінансуватись із гарантованим рівнем безпеки, вони зазвичай потребують від консультантів відповідальності щодо технічних звітів і обґрунтованих досліджень. Таке гарантування не завжди є доступним на страховому ринку або, якщо воно і є, страхування може у деяких випадках накладати широкі виключення або франшизи.

Там, де проект включає в себе використання нової технології або старої технології у такому новому застосуванні, яке ще не підтверджене відповідними

досягненнями, дуже важко керувати пов'язаними з цим ризиками. У такому разі може статися, що доцільність проекту буде залежати від урядових гарантій.

5.5. ПОЛІТИЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ДОЦІЛЬНІСТЬ

Характер та межа залучення уряду до різних проектів БУП мають широкі варіації. Тим не менш, у багатьох випадках є обов'язковим, щоб проект починався як дійсне поєднання зусиль учасників як з боку уряду, так і з боку приватного сектору. Дійсно, у протилежному разі багато з них не будуть доцільними, коли приватний сектор відчуває недостатність громадського інтересу до впровадження проекту засобами інфраструктури БУП, або ж рівень громадської чи політичної нестабільності спричиняє значний ризик суттєвих змін у політиці і в обставинах, які будуть протистояти інтересам проекту, інвесторів або кредиторів.

5.5.1. Сприйняття нових концепцій

У багатьох країнах використання структур проектів БУП є елементом розвитку, який містить в собі суттєві зміни світогляду. Існує багато нових концепцій, які повинні бути засвоєні політиками, офіційними особами та суспільством у цілому. Нехтування цим може з самого початку привести до відсутності потрібних вкладень держави або відповідних громадських органів, або нереалістичних очікувань, що ведуть до появи розчарування структурами проектів БУП, коли ці очікування не виправдовуються; у деяких випадках може з'явитися недовірливе ставлення до процесу БУП взагалі. Найбільш важливі з цих нових концепцій висвітлено у подальших розділах.

Нова роль урядів

Розробка та реалізація проектів БУП приводить до перегляду ролі уряду, в першу чергу в контексті багатьох інфраструктурних проектів, до яких прийнято було ставитись як до "громадського" сервісу (наприклад, у сфері виробництва електроенергії та водопостачання). Серед багатьох у цьому столітті побутує думка, що це обов'язок уряду – розвивати, володіти та здійснювати управління тими об'єктами, що надають такі послуги. З іншої точки зору щодо проектів БУП, роль уряду полягає в тому, щоб забезпечувати керування процесом закупівлі і таким чином виконувати загальний нагляд з точки зору прозорості та стабільності регуляторного підґрунтя. БУП не сумісне з постійним втручанням уряду.

Збори з користувачів

Часто фінансування деяких проектів БУП залежить від повернення частини

або всіх коштів від користувачів шляхом отримання від них сплати. У деяких випадках мешканці будуть попередньо привчати до отримання послуг без питань про безкоштовність; в інших же випадках оплата здійснюватиметься на низькому рівні, який буде підтримуватись за рахунок державних субсидій. Дослідження в багатьох країнах з різними політичними системами на різних ступенях розвитку показують, що нові режими оплати спроможні спричинити таке загальне негативне ставлення до них, що оплата стає неможливою.

Прибуток

Для того, щоб залучити інвестиції приватного сектору до проектів БУП, треба побудувати фінансову сторону таким чином, щоб ніякі ризики не заважали інвесторам повернути свої вкладення. Адже політики та громадяни однаково можуть унеможливити сподівання інвесторів (припустімо, частіше іноземних інвесторів), які отримують прибуток від забезпечення "громадського" обслуговування, важкого для сприйняття, особливо коли це пов'язано з новими або зростаючими платежами.

Розподілення ризиків без передачі загалом

Критичним для уряду є оцінка того, що задля успішності більшості проектів БУП вони повинні бути готовими до того, щоб узяти на себе певні специфічні для проекту ризики. Сюди може включатись, наприклад, надання гарантій від політичного ризику (таких, як гарантування відшкодування при експропріації або при політичному втручанні), підписання угоди про мінімальний рівень мита або захист від певних випадків форс-мажорних обставин. Однак принципи БУП часто плутають з принципами приватизації, яка звичайно ж включає передачу всього ризику в приватний сектор.

Уряди та політики часто бачать у прямих іноземних інвестиціях через структури БУП панацею для владнання стосунків із фіскальними, суспільними та економічними вимогами. Але при цьому вони не оцінюють повний обсяг і наслідки тієї підтримки, які вимагаються від них самих, і остаточні ризики в тому, що уряд залишає реалізацію проекту на незмінній основі. Великі, але нереалістичні сподівання можуть таким чином спричинити протидію залученню прямих іноземних інвестицій у проекти БУП у результаті негативно-го ставлення до процесу з боку суспільного сектора.

5.5.2. Політичні зобов'язання

Щоб протидіяти можливому зростанню спротиву до фінансування проектів БУП, інвестори будуть очікувати від урядів країн-власників підтвердження довготермінового зобов'язання щодо використання структури БУП та досконалої оцінки суті нової філософії. Ці зобов'язання можуть

бути продемонстровані всілякими практичними кроками; деякі приклади щодо цього розглядаються у наступних частинах.

Навчання керуючого персоналу

На рівні міністерств може бути очевидним високий рівень зобов'язань щодо політики БУП і розуміння її основних принципів та наслідків її застосування. Але при цьому приватний сектор також пов'язується відносинами та стосунками громадського постачальника сервісу на всіх рівнях. У межах міністерства він вступає у відносини зі службовцями, чия діяльність також полягає в просуванні та керуванні проектом. Отже, уряд повинен бути готовим до того, щоб ужити належних заходів та надати ресурси задля навчання таких комунальних і державних представників розумінню концепцій та структур БУП.

Вимоги до керування

Тиск нереалістичних очікувань щодо рівня сервісу може представляти великі перешкоди для успіху проектів БУП. Відповідно до цього, інвестори жадатимуть від уряду, щоб була зроблена реалістична оцінка того, які рівні сервісу є можливими при реалізації проекту, і після цього громадськість повинна бути відверто та результативно поінформована. Наприклад, якщо урядом будуть докладені зусилля для того, щоб переконати громадян, що бюджет неспроможний фінансувати будівництво нового мосту без гарантії повного повернення коштів через несубсидійовані мита, в цьому разі введення такого мита може бути більш прийнятним для суспільства.

Дотримання довгострокової стратегії розвитку

Для багатьох проектів (таких, як мости та тунелі з платним проїздом) розвиток конкуруючих проектів може завдавати удару розрахунковим доходам до такої міри, що буде підірвано фінансову доцільність проекту. З цих міркувань інвестори часто очікують на те, щоб уряд визначився відносно довгострокової стратегії розвитку. Насправді, вони можуть зажадати особливих гарантій, що концесії для конкуруючих проектів не будуть фінансуватись упродовж реалізації проекту БУП, або ж надання їм гарантій покриття будь-яких втрат прибутку внаслідок несприятливого розвитку в майбутньому.

Поєднання зусиль під час будівництва

Інвестори та кредитори не матимуть бажання брати участь у проекті БУП доти, поки вони не впевняться у твердій підтримці уряду протягом строку дії проекту. Відповідно, задля підтримки політиками будівництва недостатньо простої участі з боку існуючого уряду. Скоріше, уряд має докласти зусиль, щоб створити широкий консенсус у підтримці серед головних політичних партій, причетних професійних спілок та інших зацікавлених груп.

Збереження комерційної свободи

Важливою передумовою для фінансування БУП є те, що уряд повинен точно встановити з початку цілі виконання та експлуатаційні обмеження для концесіонерів. У разі участі у тендері консорціумів, які пропонують ціну, вони очікуватимуть, що ці дані будуть повністю прописані у тендерній документації. Для інвесторів та фінансистів є важливим, щоб ці проектні специфікації були встановлені до підписання фінансової угоди, оскільки їм треба проаналізувати фінансові наслідки і впевнитись у тому, що вони правильно відображені у базовій ситуації (див. вище "Прогнози проекту" у цьому розділі). Крім того, вони повинні, по можливості, бути такими, щоб переконати інвесторів і кредиторів, що уряд країни буде захищати їхні інтереси при втручанні у реалізацію проекту та управління ним (наприклад, внесенням змін у механізми оплат або вимогами відповідності додаткових чи покращених стандартів про охорону навколишнього середовища).

Створення сприятливого клімату для інвестицій

Сюди повинно відноситись напрацьоване правове та регуляторне підґрунтя, достатнє адміністрування, добре розвинені фінансові установи, ліберальна трудова політика та широко розвинена ринкова економіка.

5.5.3. Ризики, пов'язані з країною

Загальний рівень ризику, пов'язаний з інвестуванням та веденням бізнесу в країні (що прийнято називати "політичним ризиком"), є, мабуть, першим питанням під час розгляду кредиторами та інвесторами фінансових пропозицій щодо проектів БУП. Під час розгляду політичного ризику вони будуть спрямовувати свою увагу на соціальну та політичну стабільність, прозорість та надійність правового та регуляторного підґрунтя та інші ризики, які можуть впливати на майбутнє повернення інвестицій у цій країні.

Нестабільне соціальне та політичне середовище впливає на зміни у політиці або інші обставини протягом строку життя проекту, і ці зміни можуть загрожувати його фінансовій доцільності. Кредитори та інвестори особливо уважно ставляться до того, щоб вплив політичного ризику був найменшим.

5.6. ПРАВОВА ТА АДМІНІСТРАТИВНА ДОЦІЛЬНІСТЬ

5.6.1. Правове підґрунтя

Фінансування проектів БУП неминуче призводить до утворення складних комерційних та фінансових структур. Для цього існує багато причин. Деякою мірою це є притаманним при залученні великої кількості учасників. Частково це ускладнення спричиняється широким діапазоном ризиків, пов'язаних з

проектом, які треба розподілити з великою точністю. Третім чинником є довгострокова природа схем БУП. Це означає, що угоди повинні бути досить гнучкими і враховувати зміни, що трапляються з плином часу. Щоб відповідати цим вимогам, застосовується найбільш придатна структура, що базується на досконалому, надійному у добре розвинутому правовому підґрунті.

Вплив публічного права і "концесійних законів"

Найбільш суттєвим питанням для іноземних банків та інвесторів при оцінюванні правового підґрунтя у країні інвестування є те, що в країні існує система повноважень і зобов'язань державної і громадської влади, участь яких необхідна для успішного втілення і реалізації пропонованого проекту. Досвід показав, що невпевненість у тому, що чиновники мають повноваження для забезпечення окремих частин схеми БУП, може бути великою перешкодою для успішної реалізації проекту.

Приватний сектор також буде зацікавлений у тому, щоб відповідні органи державної влади мали правові можливості виконувати різноманітні функції, які передбачаються проектними пропозиціями. Сюди можна включати придбання землі та майна для проекту, передачу існуючої державної інфраструктури у приватний сектор або використання логістичних можливостей на користь проекту. Крім цього, може бути необхідним прийняття законодавчих змін щодо скасування державної монополії або держаних субсидій.

Часто ці положення впроваджують через спеціальні "концесійні закони" (хоча це спеціальне законодавство потрібно не завжди, особливо в юрисдикції загального права). Але, у свою чергу, втілення цих концесійних законів часом затримується через дебати або розгляд їх у судовому порядку стосовно того, чи вони сумісні з конституцією країни-власника.

Загальна комерційна діяльність і закони про підприємництво

Доцільність проекту також залежить від широкого розвитку загальної комерційної діяльності та законів про підприємництво. Структури БУП створюються через низку угод між різними учасниками державного та приватного секторів, деякі з них (такі, як угоди з експлуатації та обслуговування) можуть діяти для визначення прав та обов'язків учасників упродовж усього строку реалізації БУП.

Тому інвестори будуть очікувати захисту прав приватної власності, а також виступати проти втручання третіх сторін і, безперечно, проти державної експропріації та націоналізації. Тут часто необхідно мати чітке правове визнання прав орендарів і прав на інтелектуальну власність. І дійсно, інвестори можуть бути готовими до впровадження нових технологій і конструктивних рішень, що належать їм, тоді, коли уряд країни, куди будуть вкладені

інвестиції, ратифікував відповідні міжнародні конвенції та угоди про визнання їхніх прав на власність і заборону зазіхання на них.

Законодавство щодо компаній

Грунтовною рисою діючого БУП або іншого проектного фінансування є те, що кредитори не мають або ж обмежені у праві регресу до інвесторів проекту. Таким чином, необхідне відповідне законодавство, яке забезпечує створення товариств з обмеженою відповідальністю для ведення бізнесу. Це також необхідно для встановлення ясних і гнучких корпоративних процедур купівлі/продажу акцій. До того ж інвестор очікує мати прийнятний механізм для продажу або передачі акцій і прийнятний захист для акціонерів, що не мають контрольного пакету акцій.

Інвестиційне законодавство

Адекватний захист іноземних інвесторів повинен бути забезпечений діючим законодавством країни. Зокрема, це стосується права інвесторів обмінювати місцеву валюту на іноземну, вивозити прибуток від проекту, залучати іноземних громадян до проектування, будівництва та керування проектом, а також створювати компанії у країні інвестування. На додаток, режим оподаткування повинен бути сприятливим для іноземних інвестицій (або ж принаймні не дискримінуючим). Рішення проблем іноземних інвесторів щодо передбачуваного ризику державної експропріації або націоналізації проектного бізнесу повинні відобразитись у законодавстві для повної компенсації їхніх вкладень при виникненні цих обставин.

Законодавство щодо цінних паперів

Кредитори зазвичай очікують випуск ефективних цінних паперів проекту, які дозволятимуть керувати проектом у разі відмови спеціально створеного підприємства. Але в багатьох юрисдикціях кредитори, що володіють цінними паперами, не можуть мати такої можливості. У більш широкому сенсі, вони будуть очікувати запевнення в тому, що законодавча система дозволяє їм самим виставляти претензії щодо цінних паперів на проектні ресурси, хоча часом багато з них задовольняються простими правами, що надаються блокувальним пакетом акцій або деякими іншими механізмами, що не базуються на цінних паперах і дозволяють їм керувати спеціально створеним підприємством. Взагалі кредитори будівництва повинні мати впевненість у тому, що для забезпечення матеріальних засобів контракту, від яких залежить успіх проекту, не існує такого ризику з боку інших кредиторів, що може становити загрозу проекту в цілому. Отже, має існувати чітке законодавство про пріоритети при визначенні прав кредиторів.

Законодавство про банкрутство

Кредитори будуть ретельно аналізувати законодавство про банкрутство країни інвестування, щоб встановити відсутність будь-яких неприйнятних перешкод. Наприклад, у ньому можуть бути заходи, які накладають мораторій на будь-які примусові дії або оплати, як це передбачається кредитною угодою в деяких обставинах. Інші кредитори спеціально створеного підприємства, такі як постачальники, будуть очікувати на отримання прийнятних засобів захисту в загальному законодавстві у разі банкрутства цього підприємства.

Інші галузі законодавства

Існують інші численні сфери законодавства, які мають потенційну можливість суттєво впливати на доцільність проекту. Інвестори, вірогідно, звертатимуть увагу на особливості зобов'язань та відповідальності, які накладаються законодавством у сфері працевлаштування та навколишнього середовища, і треба взяти до уваги належні узгодження при підготовці базових угод. До того ж, обмеження у сфері планування можуть впливати і на масштаб часу, і на вартість проекту, особливо якщо потрібна громіздка державна звітність. Насправді, якщо необхідні узгодження не будуть отримуватися вчасно, проект може не розпочатися взагалі.

Коли концесія передбачає надання статусу монополії для спеціально створеного підприємства, щоб досягти фінансової доцільності, треба впевнитись у тому, що умови концесії узгоджуються з законодавством щодо конкуренції у країні інвестування. І навпаки, коли існують державні монополії, їхній вплив на проект також вимагає дослідження.

Законодавче підґрунтя, яке є сприятливим для учасників проекту БУП у наданні їм прав або в їхньому захисті, даремне, якщо воно не підтримується ефективною системою судоустрою, разом з інституціями, необхідними для забезпечення законного права. Інвестори, кредитори і підрядники бажають того, щоб суди здійснювали швидке, неупереджене та висококваліфіковане правосуддя щодо будь-яких суперечок та спорів, і щоб існували дієві процедури захисту прав. Зокрема, концесіонери приватного сектора цікавляться межами права недоторканості від дії закону і (коли це доречно) доступністю адекватних відмов, щоб примусити їх до дії та відстоювати свої права проти державних органів у судах.

Коли це доречно, для суперечок, які виникають щодо деяких або всіх проектних контрактів, що повинні розглядатись іноземними судами або арбітрами, інвестори бажають переконатися в тому, що судові вирoki або рішення будуть визнаватися та виконуватись судами країни, куди здійснюються інвестиції.

5.6.2. Регуляторні режими

Сектори, пов'язані з наданням "інфраструктурних послуг" для користувачів, – такі, як електро-, газо-, водопостачання, телекомунікації та громадський транспорт – належать до найбільш складно регульованих галузей в економічній діяльності. Для цього існує багато причин. Наприклад, ефективність у цих галузях часто розглядається як така, що залежить від збереження монополії постачальника послуг. Крім цього, надання цих послуг вважається таким, що має особливу вагу і значення як для суспільства, так і для країни інвестиції в цілому. До того ж якість доступних інфраструктурних послуг може мати значний вплив на рівень усієї економіки країни.

Для вирішення цих питань існують різні підходи. Але при цьому головні вимоги зводяться до такого:

- запобігати експлуатації користувачів монопольними постачальниками послуг;
- запобігати експлуатації приватних інвесторів урядом.

Відповідно, інвестори зажадають упевнитись у тому, що регуляторні органи встановлюватимуть оптимальний баланс між ціноутворенням та рівнем їхніх послуг, з одного боку, та їхніми витратами по всіх справах, пов'язаних з проектом, які можуть впливати на обіг коштів, з іншого боку. У той же час інвестори бажатимуть упевнитись у тому, що існує ефективна регуляторна система захисту проекту від прямого політичного втручання. Вони очікують ясності та точності в роботі регуляторної гілки влади, хочуть знати її підходи до вирішення спірних питань разом з ефективним незалежним розглядом і процедурами апеляції на регуляторні рішення. Інвестори також бажатимуть оцінити вартість узгодження, зокрема з інформаційними вимогами регулятора.

5.6.3. Процедури матеріально-технічного забезпечення

Однією з найважливіших функцій уряду щодо фінансування БУП є управління процесом закупівель. При їх здійсненні найвищий інтерес має полягати в тому, щоб проект відповідав сукупності інтересів розвитку країни. Таким чином, уряд повинен піддати ретельному розгляду пропозиції різних підрядників і порівняти їх. У свою чергу учасники торгів повинні витратити суттєві ресурси перед отриманням контракту для того, щоб розробляти свої пропозиції і відповідати вимогам тендеру в тендерному процесі, встановленому урядом.

При проведенні процесу закупівлі виникають різноманітні проблеми. Загальні перешкоди для приватного сектору включають:

- зміни у намірах уряду і критеріях оцінювання;
- нестача ясності, доступу і прозорості;
- неприйнятні способи закупівлі (тендерне змагання проти вибору);
- помилки у встановленні кваліфікаційної процедури;

- надмірні обмеження учасників;
- відсутність чітко встановленої процедури;
- недостатній захист інтелектуальної власності;
- недостатнє адміністрування закупівель.

Такі проблеми значно гальмують початок проекту БУП. І навпаки, коли процедури закупівлі стають добре керованими (як це має місце з незалежними проектами з енергетики у США), залучені кошти і час започаткування проекту зменшуються.

5.6.4. Адміністративне підґрунтя

Багато проектів БУП суттєво впливають на громадський сектор через життєвий строк проекту.

Упродовж усіх фаз розробки та будівництва відповідні міністерства та органи влади повинні обробляти заявки від спеціально створеного підприємства, від інвесторів і підрядників щодо відповідних ліцензій і дозволів та, в разі необхідності, запити офіційних установ, а також інші звернення, щоб надати на них своєчасні відповіді. Адміністративні дії можуть вимагатись і відносно інших аспектів проекту, таких як проведення примусової закупівлі землі для проекту. Після того, як проект стає робочим, державні органи продовжують нести відповідальність за інспектування, моніторинг та регулювання проектного бізнесу. Деякі учасники проекту можуть часом мати необхідність у встановленні або введенні в дію своїх прав через суди країни інвестування. В усіх цих фазах кваліфікація державної адміністрації є вирішальним фактором.

5.7. ДОЦІЛЬНІСТЬ ПРОЕКТУ ВІДНОСНО НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Останні десятиріччя засвідчили зростаючий в усьому світі вплив економічного розвитку на навколишнє середовище. Це стало значним стимулом для створення поліпшених екологічних стандартів (як на глобальному, так і на регіональному рівнях) і безперервного вдосконалення законодавства у цій сфері. Це, в свою чергу, має великий вплив на доцільність проектів БУП.

5.7.1. Кошти на дотримання відповідності

Від підрядників часто вимагатимуть витратних попередніх оцінок стосовно впливу на середовище та інтегрування в схеми проектів і в їх експлуатаційні заходи значних засобів захисту навколишнього середовища – або через закони країни інвестування, або через умови для одержання гранту на концесію, або ж через необхідність отримання узгоджень та ухвалень

урядових і державних органів. Крім того, законодавчі стандарти не є незмінними; скоріше треба очікувати зростання їхніх вимог упродовж строку реалізації проекту БУП з прогресом у технологіях* та у зв'язку зі змінами в екологічних пріоритетах. До того ж державні органи часто вимагають детального режиму для моніторингу і відповідності протягом строку дії проекту. Часто такі вимоги включають в себе значні витрати і технічні ресурси.

5.7.2. Екологічна відповідальність

Законодавство у країні інвестування часто передбачає відповідальність, яка може розглядатися у широкому розмаїтті обставин.

Також, як і накладання штрафів і покарань за особливі кримінальні порушення (типово – на тих осіб, які відповідають за випадки з забруднення навколишнього середовища), закон може поширити відповідальність і на учасників (сторони) проекту без необхідності демонструвати провину (така відповідальність, як обов'язок відшкодування витрат за забруднення будівельного майданчика проекту). Окрім цього, таку відповідальність може не просто бути покладено на спеціально створене підприємство, вона може стосуватись інвесторів, операторів та інших підрядників і навіть кредиторів. Страхування не є широко доступним за комерційно прийнятною ціною для всіх видів потенційної відповідальності.

5.7.3. Інвестиційні критерії фінансових інститутів розвитку

Коли проект потребує підтримки фінансових інститутів розвитку, таких як Світовий банк або Європейський банк реконструкції та розвитку, відповідність їхніх правил з політикою та процедурами може створити нові додаткові зобов'язання. Багато з цих фінансових інституцій серйозно сприйняли детальну екологічну політику по відношенню до потенційних інвестицій**.

Для найбільших проектів вони очікують від інвесторів, щоб ті зробили повну екологічну оцінку***, перш ніж ухвалювати проект. Вони можуть після цього зажадати, як умову їхніх інвестицій, дотримання спеціальних рекомендацій з екології проекту з метою відповідності його найвищим міжнародним екологічним стандартам.

* Діюче законодавство у країнах – членах Європейського Співтовариства розглядає еволюцію стандарту екологічних показників крізь концепцію більш доступних технологій, які не викликають надмірних витрат (BAT-NEEC).

** Європейський банк реконструкції та розвитку орієнтований своїм Статутом "просувати в повному обсязі його діяльність щодо створення екологічно здорового навколишнього і захищеного середовища" (Стаття 2) і також зобов'язався "допомагати його країнам у діяльності щодо ухвалення політики здорового навколишнього середовища, як це підкреслюється у Статті 130r Договору про Європейську Спільноту" (EBRD Environmental Policy, September 1996, Екологічна політика Європейського банку реконструкції та розвитку, вересень 1996).

*** Ці агентства також можуть очікувати на критичний огляд та затвердження показників з оцінки впливу на навколишнє середовище.

5.7.4. Екологічні протести

Акції протесту проти деяких проектів на екологічній основі (наприклад, схема будівництва доріг у Великій Британії) призвели до витрати значних додаткових коштів поряд із затримкою будівництва.

Рекомендована навчально-методична література та адреси електронних сайтів

1. *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М., Наука, 2005.

2. *Кабашкин В.А., Левченко А.А., Сидоров В.А.* Развитие государственно-частного партнерства в регионах Российской Федерации. – Белгород: ИПЦ "Политерра", 2008. – 466 с.

3. *Кобиляцький Л.С.* Управління проектами: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2002. – 200 с.: іл. – Бібліогр.

4. *Тарасюк Г.М.* Управління проектами: Навч. посібник. – 3-є вид. – К.: Каравела, 2009. – 320 с. – С. 239.

5. *Тян Р.Б.* Управління проектами: Підручник для вузів / Р.Б. Тянь, Б.І. Холод, В.А. Ткаченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.

6. 'Project Finance' by Wilde Sapte, Euromoney Publication PLC, 1997.

7. *Дерябина М.А.* Государственно-частное партнерство: теория и практика: Научн. докл. / М.А. Дерябина, Л.И. Цедилин. – М.: Институт экономики РАН, 2007. – С. 26–27. – Режим доступу: <http://institutions.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть критерії економічної доцільності.

2. Яким чином визначається економічна доцільність проекту БУП для держави-власника?

3. Яким чином визначається економічна доцільність проекту БУП для представників приватного сектору?

4. Яким чином визначається фінансова доцільність конкретного проекту?

5. Яким чином визначається технічна здійсненність проекту?

6. У чому полягає соціальна та політична доцільність інфраструктурних проектів?

7. Охарактеризуйте правову та адміністративну доцільність проекту.

8. У чому полягають загальна комерційна діяльність та закони про підприємництво держави?

9. Який можливий вплив проекту на навколишнє середовище?

Тести для самоперевірки

1. Чинником фінансової доцільності проекту для приватного сектору є:
 - а) демонстрування додаткових переваг;
 - б) отримання достатнього прибутку;
 - в) лише державний сектор отримує переваги при реалізації інфраструктурних проектів;
 - г) відшкодування витрат за рахунок очікуваних надходжень від проекту.
2. Методом оцінки реальної вартості вкладень у проектах БУП є:
 - а) динаміка макроекономічних показників;
 - б) бюджетний дефіцит;
 - в) використання для порівняння показників, досягнутих у громадському секторі;
 - г) оцінка ризиків;
 - г) public sector comparator.
3. Основними критеріями прийняття проекту є:
 - а) технічна та технологічна можливість його прийняття;
 - б) довгострокова життєздатність;
 - в) економічна ефективність;
 - г) організаційне та адміністративне забезпечення;
 - г) всі відповіді вірні.
4. При проведенні технічного аналізу не передбачається:
 - а) оцінка компонентів проекту;
 - б) аналіз розташування проекту;
 - в) розгляд процедур укладання контрактів;
 - г) аналіз витрат і вигод;
 - г) строки і фази виконання.
5. При проведенні фінансового аналізу не розглядається:
 - а) обґрунтованість фінансових прогнозів;
 - б) достатність оборотного капіталу;
 - в) доцільність використання національних ресурсів;
 - г) забезпеченість платоспроможності по кредитах.



6

ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ ТЕНДЕРІВ

Основні поняття та терміни: тендер; відкриті торги; закриті торги; тендерна пропозиція; запит цінових пропозицій; тендерна документація; тендерний комітет; запрошення до переговорів; тендерні вимоги; державні закупівлі; передача ризиків; Світова організація торгівлі (СОТ – World Trade Organization); угода з урядових закупівель (Agreement on Government Procurement); загальна угода про торгівлю послугами.

Проведення торгів (тендерів) є однією з частин процесу виконання проекту і включає процедуру підготовки пропозицій, вибору постачальників, підписання контрактів і контроль за їх виконанням.

Конкурсні торги (тендери) – це спосіб закупівлі ресурсів.

Торги (тендери) – спосіб замовлення, згідно з яким переможцем визнається учасник торгів, проведених відповідно до Порядку проведення торгів.

Здійснення закупівель відбувається за такими напрямками:

1. Закупівля товарів, робіт, послуг у межах держзамовлення.
2. Закупівля в рамках реалізації проектів, що фінансуються за рахунок державних коштів.
3. Закупівля, яка здійснюється у межах проектів, які фінансують міжнародні фінансові організації.
4. Закупівля ресурсів для інвестиційних проектів у рамках проектного фінансування.

Заявникам, що програли тендер на будівництво залізничного сполучення через Ла-Манш, невдала участь у ньому коштувала значної суми грошей. Але, незважаючи на це, проведення тендеру зараз є загальноприйнятим для більшості проектів БУП, і майже в усіх країнах (особливо в Європейському Союзі) є обов'язковою процедурою.

Проведення тендерів є певним мистецтвом компромісу і з боку громадського сектору, і з боку учасників торгів. З боку держави раціональне та правильне ведення тендерного процесу дасть змогу отримати цікаві пропозиції та широке залучення перспективних учасників тендеру, у той же час для сторони приватного сектору тендерний процес, що вимагає значних витрат

від учасників при непевних перспективах успіху, навряд чи є привабливим. Зокрема, так буває, коли немає повної впевненості в тому, що контракт дійсно вдасться отримати – наприклад, у тих випадках, коли проект знаходиться у тендері з політичних мотивів.

Прохолодне ставлення до тендеру з боку заявника визначається його очікуваннями щодо повернення всіх або частини коштів, що будуть витрачені на участь у тендері. Це може в деяких випадках принести користь, оскільки надає учаснику тендера стимул діяти настільки ефективно, наскільки це можливо, і спонукає його вкладати більше інновацій у тендерні пропозиції.

Без гарантування відшкодування збитків, понесених внаслідок підготовки тендерної пропозиції, заявники будуть брати участь тільки в тих проектах, які вони вважають надійними та організованими, і де розраховують на успіх, тобто достатні для того, щоб ризикувати коштами замовлення, якщо їхня тендерна заявка отримає відмову.

6.1. ВИБІР ПРОЦЕДУРИ ТЕНДЕРНОГО ПРОЦЕСУ

Діапазон тендерних процесів може бути від такого, де учасники тендеру отримують екземпляри контрактних документів і запит стосовно запропонованої ними ціни без можливості переговорів, і до менш традиційних форм проведення тендеру, коли, наприклад, допущені до тендеру можуть запрошуватися для проведення переговорів з органом, що оголошує тендер, для того, щоб встановити фінансові та нефінансові показники проекту. Вибір процедури тендерного процесу значною мірою буде залежати від предмету проекту, але, в основному, існує три підходи:

1. Відкрита тендерна процедура (традиційна форма для контрактів на будівництво), де група учасників тендеру допускається до тендеру на базі, яка визначається специфікаціями та строками контракту. Учасники тендеру не мають ніякої можливості вести переговори стосовно умов і просто отримують запит щодо ціни.

2. Напівпереговорна процедура, яка включає в себе розробку проектної документації для учасників, які допущені до тендеру і виконали попередні умови допуску до нього (зазвичай це кількість від трьох до п'яти), і заохочення учасників до визначення ціни на базі цієї проектної документації. Учасники тендеру надають не тільки фінансові пропозиції своєї ціни, але також і альтернативні проектні форми документації, що має утримати їхню ціну на такому рівні. Така процедура, зокрема, популярна у проектах приватної фінансової ініціативи (ПФІ, Private Finance Initiative), які провадить уряд Сполученого Королівства Великої Британії*.

* В Україні така процедура була застосована щодо реалізації проекту нового терміналу "Д" Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль".

3. Процес з повною переговорною процедурою є значно менш структурованим і включає в себе вибір на користь одного з учасників із переліку допущених до тендеру. Після вибору показники проекту та проектна документація обговорюються з обраним учасником у всіх деталях. Хоча цей підхід і був обраний у деяких тендерах ПФІ Великої Британії, часто висловлюється така точка зору: неспроможність державного органу надати можливість учасникам змагатися між собою є негативним фактором і переважає його зручність і відносну дешевизну.

6.2. ПЕРЕДАЧА РИЗИКУ

Стрижнем рішення щодо того, яка процедура тендерного процесу має бути прийнята, є питання про передачу ризику. Якщо уряд країни-власника інформує учасників тендеру щодо типу і ступеня ризиків, які вони можуть зазнавати, і де є впевненість, що учасники тендеру сприйматимуть такі ризики, тоді може прийматися проста стандартна форма відкритої процедури. Але там, де такої впевненості немає, наприклад через новизну проекту або ж факт (як у схемах ПФІ Великої Британії), що уряд країни-власника бажає перекласти на учасників тендеру ризики, до яких вони не звичні, у такому разі традиційна форма тендеру, зрозуміло, є неприйнятною, бо неминуче знадобляться переговори відносно рівня та методології передачі ризику.

Типовий БУП-проект потребує сприйняття стороною заявників по тендеру маси ризиків. У загальних випадках ці ризики можна розподілити на п'ять об'ємних груп:

1. Ризики, пов'язані з проектуванням та будівництвом інфраструктурного об'єкта.
2. Ризики, пов'язані з фінансуванням будівництва.
3. Експлуатаційні ризики, що пов'язані з функціонуванням та обслуговуванням споруди.
4. Ризики, пов'язані з живучістю механізмів винагороди і потоком надходжень від проекту.
5. У широкому сенсі, політичні або законодавчі ризики, наприклад публічна відповідальність.

Як правило, уряд бажав би перекласти усі ризики на заявника. І навпаки, учасники тендеру по проекту, очевидно, бажатимуть мінімізувати ризики, які вони беруть на себе і, напевне, опиратимуться пропозиції брати на себе ризики, що знаходяться поза межею їхнього впливу. Зиск, який учасники тендеру та їхні фінансисти сподіваються отримати від проекту, у кращому випадку, включатиме винагороду за ризики, що не піддаються обчисленню, або невстановлені ризики, які виникнуть при реалізації проекту, а в найгіршому випадку приведуть до відмови учасників тендеру вкладати кошти у проект і

відмови фінансистів від фінансування проекту. Як наслідок, у кожному тендерному процесі повинен бути встановлений баланс між бажанням уряду країни-власника передати якомога більше ризиків та отримати громадську користь від вкладень і небажанням заявників брати на себе незвичайні або необраховані ризики – чи взагалі, чи тільки на базі обіцянки значного збільшення винагороди. В цьому разі зростає важливість правильного оцінювання передачі ризику при започаткуванні конкурсу з проектів БУП. В уряді немає намірів і бажання нав'язати неприйнятні ризики, оскільки при такому веденні справи проект просто провалиться. Ретельні ринкові дослідження і обговорення з потенційними замовниками перед запрошенням до тендерів приводять до кращого розуміння того, чого бажає ринок і від чого він відмовляється, чого бажають фінансисти таких проектів і що вони не бажають приймати.

Багато урядів європейських країн розробили матриці визначення комплексного ризику до започаткування конкурсу. Їхні наміри полягають у тому, щоб аналізувати, по можливості науковим шляхом, ризики, пов'язані з запропонованим проектом, і усвідомити, як розмістити ці ризики найбільш сприйнятним шляхом. Такий підхід потребує багато часу і дає можливість уряду країни (у крайньому випадку його радникам) отримати повне розуміння того, яких ризиків можна реально очікувати від сторін у тендері. Потужна команда радників, що добре знає ринок, може тут бути неоціненною для впевненості в тому, що ризики не перейшли до замовників, коли очікується, що вони їх сприймуть або взагалі, або ж на базі, яка надає економію коштів для громадського сектору.

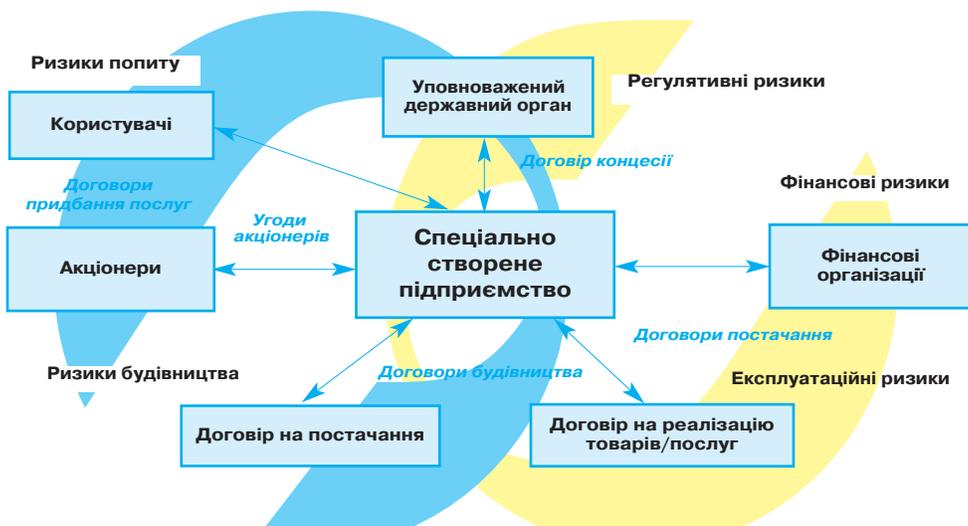


Рис. 6.1. Розподіл ризиків в проектах ДПП

6.3. ЗАПРОШЕННЯ ДО УЧАСТІ У ТЕНДЕРІ

Проекти, засновані на тендері, зазвичай починаються з об'яви. Інколи проекти широко рекламуються, і перспективні учасники запрошуються до одержання подальшої інформації (в багатьох випадках надання інформації є платним); у той же час у інших випадках обрані організації можуть запрошуватись урядом країни для того, щоб вони мали можливість висловити зацікавленість у пропозиції щодо окремих контрактів.

Уряд Великої Британії у схемах ПФІ схвалив двоетапний процес проведення тендеру. Майже в усіх випадках інформація про проекти була надана в Офіційному віснику Європейської Спільноти (*Official Journal of the European Communities* (ОЈЕС)), щоб отримати запити від зацікавлених сторін. Сторони, які виявляли зацікавленість, мали надати детальну інформацію про себе і, базуючись на цій інформації (або, часом, на отриманих інтерв'ю), формувалася група з трьох – п'яти організацій, яких допускали до участі у тендерному процесі.

Залишаючи в стороні будь-які об'яви, що вимагаються законодавством про закупівлю, пропозиція щодо отримання тендерної документації є першим правовим кроком входження у проект. Форма пропозиції до участі у тендері буде варіюватися від проекту до проекту, і, зокрема, буде відрізнятися залежно від прийнятого тендерного процесу. Крім того, в цих пропозиціях обумовлені правила і засади, на основі яких буде відбуватися тендерний процес і, у певних випадках, уряд країни може нести правову відповідальність, якщо він відмовляється вести тендерний процес згідно з механізмом, який представлено у пропозиціях.

Запрошення до переговорів включатиме інформацію про проект і тендерний процес, який приймається, і також може мати часові обмеження для тендерного процесу і тендерні вимоги. Тендерні вимоги, вірогідно, включатимуть дані про учасників тендеру, підтвердження про відсутність змови і методології фінансування. Іноді також можуть вимагатися пояснення про те, як проект буде реалізовуватись учасником тендеру разом із коментарями по модифікуванню комплексу контрактної документації і, що важливо, пропонованою ціною. Пропонована ціна може бути просто загальною сумою або більш складною фінансовою моделлю, що показує потік доходів, який учасник тендеру бажає отримати від проекту.

Уряди впроваджують багато підходів щодо тендерів. Один із підходів полягає в тому, щоб включити у запрошення контрактну документацію і встановити вимогу для учасників тендеру, що ніякі зміни до неї не допускаються, тож запрошення просто потребує оцінки; інший підхід передбачає, що жодна контрактна документація у запрошенні не надається, але вимагається індикативна пропозиція, яка буде врахована при проведенні контрактних переговорів.

Проміжним у цьому діапазоні вибору (і таким, що дає можливість отримати найбільш прийнятне рішення у випадку капіталомістких проектів) – це проектна документація, яка має надаватися, в основному, тим учасникам тендеру, що можуть запропонувати зміни до цієї документації, щоб їхню заявку було підтримано. Альтернативно уряд країни може запропонувати розробити заявку у двох варіантах: одна з вимогою дотримуватися стандартної форми документації, а інша – на базі таких змін до документації, які хотіли б бачити учасники тендеру.

Для дрібних проектів може бути неекономним готувати повний обсяг контрактної документації на стадії тендеру, але навіть у такому разі необхідно розробити добре структуровані основні положення угоди. Щоб не мати справи з випуском документації, поки вибирається переможець конкурсу, рекомендується дозволяти можливому переможцю коригувати, до певної межі, що в іншому випадку було б неприпустимо, положення остаточної документації.

Участь у тендері на проекти БУП не слід сприймати легковажно. Разом із заявкою учасник тендеру може надавати пропозицію, яка має законну юридичну силу, що може прийматись тендерним органом для підготовки договору. Так зазвичай відбувається у простому конкурсі. Для більш складного тендерного конкурсу мало ймовірно, щоб це мало юридичну силу, і, звичайно, буде необхідним проведення переговорів після зазначення ціни. В усіх тендерах вірогідність можливості для будь-якого учасника підвищити ціну після її оголошення буде дуже обмежена.

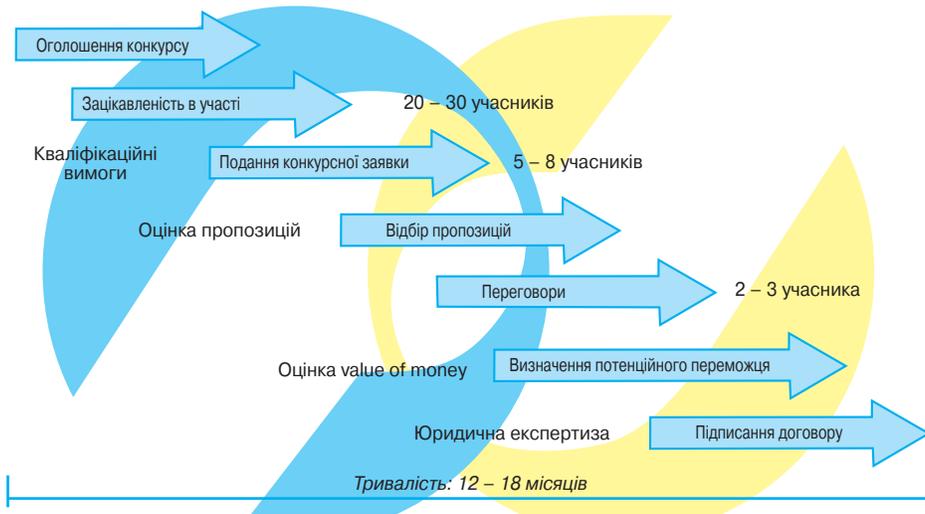


Рис. 6.2. Процес проведення конкурсу

6.4. ЗАКОНОДАВЧІ АКТИ ЩОДО ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Громадські проекти БУП (які знаходяться вище відповідного порогу ціни) у країнах Європейського Союзу мають відповідати Директиві щодо громадських робіт (Public Works Directive), яка керує механізмом, згідно з яким надаються контракти робіт у громадському секторі Європейського Союзу. Правила, які встановлюються цією Директивою (яка закріплена в національних законодавствах 15 країн – членів ЄС), дуже складні, й існує велика кількість невизначеностей щодо їхньої дії. Відсутність багатьох завершених випадків у правилах та їх тлумачення ускладнюють їх застосування. Ці правила задають три можливих тендерних процеси, кожний з яких (за винятком процедури переговорів) повинен починатись із розміщення пропозицій стосовно проекту у серіях "S" журналу "ОЈЕС". Ці процеси такі:

1. *Відкрита процедура.* Ця процедура має місце тоді, коли всі бажаючі можуть взяти участь у тендері просто на базі запрошення в "ОЈЕС" з будь-якими супроводжуваними паперами, які можуть надаватися. Не існує ніяких обмежень у кількості осіб, які можуть брати участь у тендері. Такий метод прийнятний тільки у разі прямих тендерів.

2. *Обмежена процедура.* Така процедура використовується тоді, коли слідом за публікацією в журналі "ОЈЕС" бажаючі взяти участь у тендері запрошуються для того, щоб їх попередньо "кваліфікувати" за певною схемою, і після цього попередньо "кваліфіковані" запрошуються до тендеру. Ця процедура прийнятна тоді, коли проект за своєю природою і складністю не передбачає великої кількості учасників конкурсу. Деякі проекти РФІ були впроваджені за такою процедурою, але це не зводиться до переговорів з учасниками тендеру, бо ця процедура надає (як у відкритій процедурі) тільки обмежену можливість для державного органу обговорювати з учасниками зміни до їхніх письмових тендерних пропозицій.

3. *Переговорна процедура.* Існують насправді дві форми переговорної процедури. У певних обставинах вона може прийматись і без попередньої публікації в "ОЈЕС", але ці обставини, тим не менш, обмежені. Найбільш загальними обставинами, які виправдовують відсутність попередньої публікації, є крайня необхідність проведення додаткових робіт за існуючим контрактом або там, де існування виключної інтелектуальної власності означає, що відкритий конкурс неможливий.

Ця процедура надає урядам країн значну гнучкість у підписанні угоди навіть у дуже складному проекті. Недоліком цієї процедури для уряду країни є те, що паралельне проведення трьох або більшої кількості переговорів із різними заявниками є трудомістким і дорогим.

Правила проведення тендерів є досить жорсткими. Вони ускладнюються санкціями, що накладаються у разі порушень цих правил на учасника

тендеру, та передбачають, що для перервання тендеру за правилами Європейського Союзу існує два способи:

1) рішення суду щодо припинення тендерного процесу і вимог знову його розпочати з самого початку;

2) відшкодування збитків урядом країни, які були понесені учасником внаслідок того, що тендерні процедури не виконувалися коректно.

Незважаючи на обмежену кількість судових справ щодо дії правил, існує реальна думка, що у деяких проектах судові рішення можуть прийматися відносно таких відхилень у тендерному процесі, які не викликають довіри. У великих проектах витрати на тендер можуть складати багато мільйонів доларів, і можливість при неправильному веденні тендерного процесу розпочати його знову викликає зацікавленість в учасників.

Розглянемо технічні правила та практичні аспекти проведення тендерного процесу в Україні. Що стосується правового забезпечення проведення торгів у нашій державі, то існує Порядок проведення торгів відповідно до Постанови Національної комісії регулювання електроенергетики України (НКРЕ) від 25 грудня 2002 року № 1455 "Про затвердження Порядку придбання товарів, робіт і послуг ліцензіатами, ціни (тарифи) на відповідну діяльність яких встановлюються НКРЕ" та "Положення про порядок створення та головні функції тендерних комітетів щодо організації та проведення процедур закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти", затверджене Наказом Міністерства економіки України від 26 грудня 2000 року.

Участь у тендері не можуть брати сам замовник тендеру, його структурні підрозділи, його материнські та афілійовані компанії (особи). Афілійована компанія (особа) – це компанія (особа), частка якої становить понад 10% у статутному фонді замовника; компанія (особа), що діє від імені замовника за відповідним дорученням, або компанія (особа), від імені якої діє замовник; компанія (особа), яка має у правлінні замовника 25% та більше голосів; компанія (особа), яка контролює діяльність замовника; компанія (особа), що контролюється замовником або спільно з ним перебуває під контролем третьої сторони; компанія (особа), з якою підписано договір про обслуговування тендеру.

Сам замовник, його структурні підрозділи, материнські та афілійовані компанії (особи), компанії, що надають консультаційні послуги замовнику, не можуть бути постачальниками товарів, виконавцями робіт чи послуг закупівлі у будь-якому відношенні.

Про заплановане проведення закупівлі замовник має надати оголошення не пізніше ніж:

– за 10 днів до проведення закупівлі шляхом проведення відкритих торгів для вже готових до використання товарів чи послуг, які не виробляються спеціально або за окремими специфікаціями замовника і для яких є постійно діючий ринок робіт та послуг;

– за 20 днів до проведення інших закупівель шляхом проведення відкритих або двоступеневих торгів чи процедури попередньої кваліфікації.

Оголошення має бути надруковане у загальнодержавному друкованому засобі масової інформації та, за бажанням, в інших засобах масової інформації за формами, наведеними у Додатках (Додаток 2 – 3).

В Україні оголошення друкується у бюлетені "Вісник державних закупівель". По проектах, які фінансуються за рахунок позик, кредитів і гарантій Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), повідомлення публікується у щомісячному бюлетені ЄБРР "Procurement opportunities". Світовий банк видає двічі на місяць бюлетень "Development Forum Business".

Учасник торгів не допускається до участі у процедурі закупівлі у випадках, коли:

- не виконані умови щодо права участі у тендері;
- учасник торгів у встановленому порядку визнаний банкрутом чи стосовно нього порушено справу про банкрутство;
- фізичну особу, яка є учасником торгів, було засуджено за злочин, вчинений із корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено у встановленому порядку;
- посадову особу – учасника торгів, яку призначено відповідальною за здійснення процедури закупівлі, – було засуджено за злочин, пов'язаний із порушенням процедури закупівлі, чи інший злочин, вчинений із корисливих мотивів, судимість з якої не знято або не погашено у встановленому порядку.

Причини відмови учаснику торгів в участі у процедурі закупівлі відповідно до цих умов зазначаються у звіті про результати проведення процедури закупівлі і протягом семи календарних днів із дня прийняття відповідного рішення повідомляються зацікавленому учаснику торгів.

До одержання тендерних пропозицій замовник власним наказом має створити тендерний комітет, який буде відповідати за організацію та проведення тендеру.

Членами комітету мають бути досвідчені працівники, які володіють відповідними знаннями в сфері закупівель. У тому разі, коли співробітники замовника не мають необхідного знання чи досвіду роботи для оцінки пропозицій власними силами, замовник може залучити компетентних незалежних консультантів для надання допомоги.

Закупівля може здійснюватися шляхом таких процедур:

- відкритих торгів;
- закритих торгів (з обмеженою участю виконавців);
- двоступеневих торгів;
- запиту цінових пропозицій (котирувань);

– закупівлі в одного виконавця.

Замовник має право вимагати від учасників торгів надання інформації щодо їх відповідності кваліфікаційним вимогам, необхідним для виконання певних робіт чи послуг.

Кваліфікаційні вимоги зазначаються у документації, необхідній для здійснення процедури попередньої кваліфікації (якщо така процедура застосовується), тендерній документації чи інших документах, пов'язаних із поданням тендерних пропозицій.

Замовник має встановлювати рівні обґрунтовані вимоги до всіх учасників торгів.

Замовник може вимагати від учасників торгів надання тендерного забезпечення.

Забезпечення тендерної пропозиції на вибір учасників торгів може мати форму гарантованого банком чека чи акредитива банківської гарантії. Форма банківської гарантії має відповідати формі забезпечення тендерної пропозиції, включеної в тендерну документацію. Допускаються інші форми банківської гарантії, за умови їхнього попереднього схвалення замовником. Забезпечення тендерної пропозиції має зберігати свою дієвість протягом 30 днів після закінчення терміну дії заявки або після закінчення будь-якого періоду продовження терміну дії тендерної пропозиції.

У разі застосування тендерного забезпечення, замовник має зазначити у тендерній документації вимоги щодо надання тендерного забезпечення, його розмірів, форми, а також випадки, коли тендерне забезпечення не повертається учаснику торгів.

Розмір тендерного забезпечення не має перевищувати 1% очікуваної вартості у разі проведення торгів на закупівлю робіт та 5% – у разі проведення торгів на закупівлю товарів чи послуг на умовах, визначених тендерною документацією.

Замовник відхиляє пропозицію учасника торгів щодо участі у процедурі закупівлі на будь-якому етапі у таких випадках:

- учасник торгів надає недостовірну інформацію щодо його відповідності встановленим кваліфікаційним вимогам;
- учасник торгів не відповідає встановленим кваліфікаційним вимогам.

За результатами проведення закупівлі замовником складається звіт за відповідними формами (Додатки 4, 5, 6).

6.4.1. Особливості участі у торгах за проектами

Як уже зазначалося, закупівля може здійснюватися шляхом відкритих торгів, закритих торгів з обмеженою кількістю виконавців, двоступеневих торгів, запиту цінових пропозицій (котирувань), закупівлі в одного виконавця.

Під час проведення відкритих торгів тендерні пропозиції мають право надавати всі зацікавлені учасники торгів.

Замовник має вести журнал реєстрації всіх потенційних учасників торгів та надавати цей журнал для ознайомлення усім зацікавленим сторонам. Він надсилає учаснику торгів тендерну документацію протягом трьох календарних днів із дня отримання від учасника торгів запиту про надання необхідних документів.

За надання тендерної документації замовник має право вимагати плату, яка не повинна перевищувати суму, необхідну для покриття витрат на підготовку такої документації та її розсилання.

Тендерна документація має містити:

- 1) запрошення до участі в торгах за відповідною формою;
- 2) вимоги щодо підготовки тендерних пропозицій;
- 3) перелік критеріїв, які висуваються тендерним комітетом з метою оцінки відповідності учасника торгів встановленим кваліфікаційним вимогам;
- 4) інформацію про необхідність документального підтвердження відповідності учасника торгів встановленим кваліфікаційним вимогам;
- 5) інформацію про характер і необхідні технічні та якісні характеристики предмета закупівлі, у тому числі:
 - відповідну технічну специфікацію, плани, креслення, малюнки;
 - кількість товару;
 - місце, де мають бути виконані роботи чи надані послуги;
 - додаткові послуги, які мають бути надані;
- 6) терміни постачання товарів, виконання робіт, надання послуг;
- 7) перелік критеріїв та методик у їх оцінки для визначення найкращої тендерної пропозиції;
- 8) зазначення основних умов, які обов'язково будуть включені до договору про закупівлю чи проекту договору про закупівлю;
- 9) опис окремої частини або частин предмета закупівлі, щодо яких можуть бути подані тендерні пропозиції, у разі, якщо учасникам торгів дозволяється подати тендерні пропозиції лише стосовно частини товарів, робіт чи послуг, що закуповуються;
- 10) спосіб оцінки і порівняння альтернативних тендерних пропозицій;
- 11) методику розрахунку ціни тендерної пропозиції із зазначенням того, чи має вона включати інші елементи, крім вартості самих товарів, робіт чи послуг, наприклад витрати на транспортування, страхування, сплату митних тарифів, податків тощо;
- 12) інформацію про валюту (валюти), у якій (яких) має бути розрахована і зазначена ціна тендерної пропозиції;

- 13) зазначення мови (мов), якою (якими) мають бути складені тендерні пропозиції;
- 14) вимоги замовника щодо надання тендерного забезпечення;
- 15) зазначення способу, місця та кінцевого терміну подання тендерних пропозицій;
- 16) виклад процедури надання роз'яснень щодо тендерної документації, а також повідомлення про намір замовника провести збори учасників торгів;
- 17) зазначення терміну, протягом якого тендерні пропозиції вважаються дійсними;
- 18) зазначення місця, дати та часу розкриття тендерних пропозицій;
- 19) зазначення прізвища, посади та адреси однієї чи кількох посадових осіб або інших працівників замовника, уповноважених здійснювати зв'язок із учасниками торгів;
- 20) інформацію про додаткові умови, необхідні для акцептування тендерної пропозиції.

Технічна специфікація, плани, креслення, малюнки чи описи предмета закупівлі, що вимагаються замовником, мають містити:

- детальний опис товарів, робіт, послуг, що закуповуються, з викладенням об'єктивних технічних та якісних характеристик;
- вимоги щодо технічних характеристик функціонування предмета закупівлі у разі, якщо опис скласти неможливо або коли доцільнішим є наведення таких показників;
- посилання на стандартні характеристики, вимоги, умовні позначення та термінологію товарів, робіт чи послуг, що закуповуються, з використанням існуючих міжнародних або національних стандартів, норм та правил.

Технічна специфікація не повинна містити посилань на конкретні торговельну марку чи підприємство, патент, конструкцію або тип предмета закупівлі, джерело його походження або виробника. У разі, коли таке посилання є необхідним, специфікація має містити вираз або "еквівалент". Якщо для оцінки вартості тендерних пропозицій необхідно провести попередню зустріч чи ознайомлювальну поїздку, замовник має передбачити це в тендерній документації. Учаснику торгів має бути рекомендовано проведення такої зустрічі чи поїздки.

При проведенні робіт, пов'язаних із будівництвом, реконструкцією та модернізацією об'єктів, учаснику торгів надається можливість відвідати місце спорудження об'єкта закупівлі, вивчити територію, що його оточує, та одержати для себе, на свою відповідальність, всю інформацію, яка може бути необхідною для підготовки тендерної пропозиції. Витрати, пов'язані з такою поїздкою, несе учасник торгів. При цьому замовник не несе відповідальності за будь-які майнові та немайнові ризики, пов'язані з цією ознайомлювальною поїздкою.

Учасник торгів має право не пізніше ніж за 7 календарних днів до закінчення строку подання тендерних пропозицій звернутися до замовника за роз'ясненнями щодо тендерної документації. Замовник протягом 3 робочих днів має дати відповідь на запит учасника торгів. Копії відповіді замовника (включаючи виклад запиту, але без зазначення його автора) мають бути розіслані всім учасникам торгів, що отримали тендерну документацію. Не пізніше ніж за 3 робочих дні до закінчення терміну подання тендерних пропозицій замовник має право з власної ініціативи чи за результатами запитів учасників торгів внести зміни до тендерної документації та повідомити про зазначені зміни письмово всіх учасників торгів, яким замовник надав тендерну документацію.

Якщо замовник проводить збори з метою роз'яснення будь-яких запитів щодо тендерної документації, він має вести протокол цих зборів із викладенням у ньому всіх роз'яснень щодо запитів і надіслати його всім учасникам торгів, яким було надано тендерну документацію, незалежно від їх присутності на зборах.

Тендерна пропозиція подається у письмовій формі за підписом уповноваженої посадової особи учасників торгів у закритому конверті або в іншій формі, зазначеній у тендерній документації.

На запит учасників торгів замовник підтверджує отримання його тендерної пропозиції із зазначенням дати та часу отримання.

Тендерна пропозиція має містити такі відомості:

1) заповнена належним чином і підписана відповідальною особою форма тендерної пропозиції;

2) ціни по кожному розділу робіт окремо;

3) доручення (за необхідності), яке свідчить про повноваження особи, що підписала тендерну пропозицію, оформлене належним чином;

4) забезпечення тендерної пропозиції (за необхідності);

5) кваліфікація учасника торгів – документальне свідчення того, що учасник торгів задовольняє мінімальним кваліфікаційним вимогам, визначеним замовником;

6) відповідність товару (за необхідності) – документальне свідчення того, що товар, який пропонується учасником торгів, відповідає тендерній документації;

7) субпідрядники, запропоновані учасником торгів. Учасник торгів включає інформацію про всі основні елементи закупівлі, які він збирається забезпечити за субпідрядними договорами, із зазначенням інформації про запропонованих субпідрядників по кожному з таких елементів;

8) відхилення від вимог тендерної документації. Учасник торгів також зазначає додаткову економію (або інші вигоди), пов'язану з кожним таким

відхиленням. Замовник залишає за собою право прийняти чи не прийняти будь-які відхилення;

9) альтернативні тендерні пропозиції (у випадку, якщо це передбачається тендерною документацією) із зазначенням повної інформації про будь-яку подану альтернативу та її обґрунтування;

10) будь-яка інша документація та інформація, що може бути зазначена в тендерній пропозиції.

Тендерні пропозиції, отримані замовником після закінчення строку їх подання, не розкриваються і повертаються учасникам торгів, що їх подали.

Якщо інше не передбачено тендерною документацією, учасник торгів має право внести зміни або відкликати свою тендерну пропозицію до закінчення строку її подання. Зміни чи заява про відкликання тендерної пропозиції можуть бути враховані у разі, якщо вони отримані замовником до закінчення строку подання тендерних пропозицій.

Якщо інше не зазначене в тендерній документації, учасник торгів вказує загальну суму у відношенні до всього замовлення на закупівлю в цілому. Загальна заявочна ціна має покривати всі зобов'язання учасника торгів на виконання вимог, що містяться в тендерній документації, включаючи закупівлю і роботу за договорами субпідрядів (якщо такі мають місце), доставку, будівництво, монтаж і завершення замовлення на закупівлю. Ця ціна має включати витрати підрядника на проведення випробувань, передпускові операції і введення в експлуатацію замовлення на закупівлю і, де це потрібно згідно з тендерними документами, одержання всіх дозволів, ліцензій і т. п., операційних та експлуатаційних послуг і послуг із професійної підготовки, а також інших елементів і послуг, що можуть бути зазначені в тендерній документації.

Учасники торгів надають окремо ціни по кожному з таких елементів предмета закупівлі:

1) товари (включаючи обов'язкові запчастини до них), що постачаються з-за кордону. Такі ціни надаються на умовах постачання згідно з офіційними правилами Міжнародної торгової палати "Інкотермс", які вказані в тендерній документації. Ціни мають включати будь-які митні збори або інші належні до сплати податки на ці імпортовані установки та обладнання;

2) товари (включаючи обов'язкові запчастини до них), зроблені чи виготовлені в Україні. Ціни на них повинні включати усі витрати, а також мито і податки з обороту та інші податки, сплачені чи які підлягають сплаті, на компоненти і сировинні матеріали, включені чи які підлягають включенню в ці установки й обладнання, та будь-які мита чи інші податки при імпорті, сплачені чи ті, які підлягають сплаті на безпосередньо імпортовані компоненти, включені чи ті, які підлягають включенню в ці установки й устаткування, вироблені в Україні;

3) місцеве транспортування, страхування та інші місцеві витрати, пов'язані з доставкою установок і устаткування на будівельний майданчик;

4) монтаж та інші послуги. Ціни монтажу та інших послуг мають містити у собі всі трудові витрати, устаткування учасника торгів, тимчасові роботи, матеріали, видаткові матеріали і всі речовини і речі будь-якого характеру, включаючи операційні та експлуатаційні послуги, надання операційних і експлуатаційних посібників, професійну підготовку і т. п. у тих випадках, коли вони зазначені в тендерній документації як необхідні для належного виконання монтажу та інших послуг, включаючи всі податки, мита, збори, які підлягають сплаті в Україні;

5) загальний підсумок (включається в тендерну пропозицію);

6) запчастини, що рекомендуються. Ціни встановлюються відповідно до цін у країні походження цих запчастин, на умовах постачання, згідно з офіційними правилами Міжнародної торгової палати "Інкотермс".

Товари, зазначені в пп. 1 і 2, не мають містити у собі матеріали, що використовуються для капітального будівництва та інших будівельних робіт. Усі такі матеріали мають включатися із зазначенням цін у п. 4.

Якщо в тендерній документації не передбачене інше, ціни, зазначені учасником торгів, мають бути фіксованими на весь період виконання договору в разі його укладання з цим учасником торгів і не мають змінюватися за будь-яких обставин.

Розкриття, оцінка та порівняння тендерних пропозицій включають:

- 1) отримання тендерних пропозицій;
- 2) розкриття тендерних пропозицій;
- 3) одержання від учасників торгів необхідних роз'яснень у письмовій формі щодо запропонованих ними тендерних пропозицій (за необхідності);
- 4) розгляд тендерних пропозицій щодо відповідності формальним вимогам;
- 5) виправлення арифметичних помилок;
- 6) перерахунок на єдину валюту;
- 7) усунення несуттєвих відхилень;
- 8) оцінка і зіставлення тендерних пропозицій, які відповідають формальним вимогам;
- 9) виявлення найбільш економічно вигідної тендерної пропозиції;
- 10) посткваліфікація найбільш економічно привабливої тендерної пропозиції;
- 11) рекомендація щодо акцептування тендерної пропозиції;
- 12) звіт про оцінку;
- 13) повідомлення про акцептування тендерної пропозиції.

Замовник має відповідним чином забезпечити отримання тендерних пропозицій, а саме:

- вказати точну адресу для подачі тендерних пропозицій, ім'я відповідальної особи та як з нею контактувати;

- учасникам торгів, які подають тендерні пропозиції до закінчення терміну подачі, мають бути видані пронумеровані відповідні документи (квитанції), що підтверджують одержання тендерної пропозиції з вказівкою дати і часу її отримання, номер квитанції має бути проставлений на закритому конверті з тендерною пропозицією.

Замовник має забезпечити відповідний порядок і процедуру для надання можливості представникам учасників торгів, які бажають бути присутніми при розкритті тендерних пропозицій, знаходитися у визначеному для цього місці в призначений час.

Розкриття тендерних пропозицій має відбуватися у час і місці, визначених тендерною документацією.

При цьому виконуються такі умови:

- 1) для проведення процедури розкриття пропозицій має бути надане зазначене в тендерній документації приміщення необхідних розмірів із безперешкодним доступом до нього;

- 2) головою процедури розкриття тендерних пропозицій має бути керівник тендерного комітету чи спеціально призначений його представник;

- 3) на процедурі розкриття тендерних пропозицій мають бути представлені копії усіх виданих квитанцій;

- 4) усі представники учасників торгів, присутні на процедурі розкриття тендерних пропозицій, мають розписатися в журналі присутніх;

- 5) всі отримані тендерні пропозиції мають бути розкладені на столі, при цьому число конвертів із тендерними пропозиціями має відповідати числу виданих квитанцій. Якщо кількість конвертів не відповідає кількості виданих квитанцій, жодна з тендерних пропозицій не може бути розкрита, доки не буде усунута ця розбіжність і доки всі отримані тендерні пропозиції не будуть знаходитися в зазначеному приміщенні;

- 6) конверти, що надійшли, мають бути згруповані за такими категоріями:

- тендерні пропозиції, отримані до закінчення терміну подачі;
- зміни пропозицій, отримані до закінчення терміну подачі;
- відкликання пропозицій, отримані до закінчення терміну подачі;
- тендерні пропозиції, зміни і відкликання пропозицій, отримані після закінчення терміну подачі;

- 7) тендерні пропозиції, зміни і відкликання пропозицій, отримані після закінчення терміну подачі, не можуть бути розкриті. Імена і прізвища учасників торгів, які подали тендерні пропозиції чи зміни з запізненням, мають

бути оголошені і запротокольовані. Конверти всіх поданих із запізненням документів мають бути повернуті нерозкритими відповідним учасникам торгів;

8) слідом за цим мають бути розкриті, оголошені та запротокольовані всі повідомлення про відкликання, отримані до закінчення терміну подачі. Тендерні пропозиції, що відкликаються, не розкриваються і повертаються нерозкритими відповідним учасникам торгів;

9) наступним кроком процедури є розкриття всіх тендерних пропозицій і їхніх змін, отриманих до закінчення терміну подачі;

10) по кожній розкритій тендерній пропозиції мають бути перевірені і зачитані вголос пункти, включені в контрольний список, що розробляється замовником. Заявочні ціни, усі знижки та альтернативні варіанти мають бути оголошені. Заявочні ціни і знижки, що не були оголошені під час процедури розкриття тендерних пропозицій, не можуть розглядатися при проведенні подальшої оцінки;

11) за винятком тендерних пропозицій, поданих із запізненням, жодна тендерна пропозиція не може бути відхилена, і ніякі міркування щодо її дійсності не мають висловлюватися під час процедури розкриття;

12) замовник зобов'язаний підготувати протокол розкриття тендерних пропозицій за затвердженою формою (Додаток 7);

13) копії протоколу розкриття тендерних пропозицій мають бути розіслані всім учасникам торгів, що подали тендерні пропозиції;

14) відразу ж після розкриття тендерних пропозицій усі розкриті тендерні пропозиції мають бути поміщені на зберігання в місце, в якому доступ до них будуть мати лише ті особи, які безпосередньо беруть участь у процесі оцінки тендерних пропозицій.

Критеріями оцінки тендерних пропозицій можуть бути:

- ціна;
- експлуатаційні витрати, пов'язані з використанням приладів або систем;
- строк поставки (виконання);
- якість та функціональні характеристики;
- післяпродажне обслуговування;
- можливість економічних переваг, що з'являються у зв'язку з реалізацією тендерної пропозиції.

У разі, якщо для визначення найкращої тендерної пропозиції використовуються інші критерії ніж ціна, у тендерній документації має бути визначений (якщо це можливо) їх вартісний еквівалент або питома вага цих критеріїв у загальній оцінці тендерних пропозицій.

Кожна тендерна пропозиція має бути попередньо розглянута для визначення:

- її підписання належним чином;
- наявності необхідного забезпечення пропозиції (у разі вимоги замовника);
- щодо укомплектованості документів, правильного складання із зазначенням всіх наявних недоліків;
- чи відповідає вона формальним вимогам до тендерної документації (усі недоліки мають бути вказані);
- чи немає помилок у розрахунках (усі такі помилки мають бути зазначені);
- чи вимагає вона яких-небудь додаткових пояснень (усі такі пояснення мають бути зазначені).

Усі вищезазначені вимоги мають бути зазначені у тендерній документації.

Тендерний комітет повинен визначити наявність відхилень від вимог до тендерних пропозицій, визначених у ході процесу попереднього розгляду, що мають істотне значення, і, за наявності таких відхилень, визнати відповідні тендерні пропозиції такими, що не відповідають формальним вимогам.

Наприкінці цього етапу комітет має дійти згоди щодо:

- тендерних пропозицій, які практично не відповідають формальним вимогам і не підлягають подальшому розгляду;
- будь-яких роз'яснень від учасників торгів щодо наданих ними тендерних пропозицій;
- результати розгляду пропозицій мають бути підсумовані у відповідній формі оцінки тендерних пропозицій;
- для остаточної оцінки тендерних пропозицій щодо відповідності формальним вимогам необхідно зробити такі дії:

- 1) виправити помилки в розрахунках;
- 2) конвертувати заявочні ціни в одну валюту;
- 3) усунути очевидні недогляди, що не вважаються істотно важливими і можуть бути виражені кількісно.

Для наступної оцінки і зіставлення тендерних пропозицій має використовуватися скоригована заявочна ціна, отримана в результаті виконання вищезазначених операцій.

Наступна детальна оцінка тендерної пропозиції включає першочергову перевірку відповідності її комерційним умовам, технічним характеристикам і експлуатаційним якістьям відповідно до вимог тендерної документації.

Подальшим кроком є застосування критеріїв оцінки, зазначених у тендерній документації, і необхідне коригування кожної тендерної пропозиції з використанням цих критеріїв. Застосовуватися можуть лише ті критерії

оцінки, які зазначені в тендерній документації. Ніякі нові критерії не можуть вводитися в ході оцінки, застосовуватися мають всі зазначені критерії. Під час оцінки зазначені критерії не можуть бути скасовані.

Встановлені ціни тендерних пропозицій зіставляються і розташовуються в порядку зростання для визначення учасника торгів, пропозиції якого мають найнижчу ціну.

Замовник визначає учасника торгів – переможця торгів із числа тих тендерних пропозицій, які не були відхилені на основі критеріїв оцінки тендерних пропозицій, зазначених у тендерній документації.

Будь-які спроби учасника торгів чи його представників вплинути на оцінку замовником тендерних пропозицій чи на рішення про укладання договору мають доводитися до відома тендерної комісії. Такі дії з боку учасника торгів чи його представників тягнуть за собою анулювання його тендерної пропозиції.

Якщо учасники торгів пройшли попередню кваліфікацію до проведення торгів, необхідно зробити додаткову перевірку щодо відповідності учасника торгів, тендерна пропозиція якого є найбільш економічно вигідною та такою, що найбільш відповідає кваліфікаційним вимогам, встановленим для попередньої кваліфікації. Якщо попередня кваліфікація не проводилася, то необхідно переконатися, що учасник торгів, тендерна пропозиція якого є найбільш економічно вигідною, володіє відповідним досвідом, а також фінансовими, технічними і виробничими засобами і потужностями для виконання умов договору.

Попередньою умовою акцептування пропозиції учасника торгів є позитивний висновок щодо його тендерної пропозиції. Негативний висновок має призвести до відхилення цієї тендерної пропозиції, і тендерний комітет має перейти до розгляду наступної тендерної пропозиції. Кожний негативний висновок має бути детально пояснений та обґрунтований у звіті про оцінку тендерних пропозицій відповідно до форми, передбаченої тендерною документацією.

Звіт про оцінку тендерних пропозицій має відображати послідовні етапи процесу оцінки тендерних пропозицій.

Замовник має право звернутися до учасника торгів за роз'ясненнями змісту тендерних пропозицій з метою полегшення їх розгляду, оцінки та порівняння.

Усі запити щодо роз'яснення вимог тендерної документації мають бути оформлені в письмовій формі, і відповіді на них також мають даватися в письмовій формі. Необхідно вести журнал реєстрації всіх запитів щодо роз'яснення вимог тендерної документації і відповідей на них. Запити щодо роз'яснень можуть робитися в будь-який момент до ухвалення рішення про укладення договору.

Замовник не має права ініціювати будь-які переговори з учасником торгів щодо внесення змін до змісту поданої тендерної пропозиції, включаючи зміни її ціни та коригування тендерної пропозиції.

Замовник має право вимагати від учасника торгів – переможця процедури закупівлі – повторне підтвердження відповідності його кваліфікаційним вимогам. У разі відмови учасника торгів надати таке підтвердження, замовник відхиляє його тендерну пропозицію і визначає серед інших пропозицій найкращу.

Для оцінки тендерних пропозицій замовником можуть залучатися відповідні експертні організації чи окремі експерти, рекомендації яких можуть бути використані під час визначення переможця процедури закупівлі.

Замовник відхиляє тендерну пропозицію у разі, якщо учасник торгів не відповідає встановленим кваліфікаційним вимогам або тендерна пропозиція не відповідає умовам тендерної документації. Відповідно до цього складається звіт за відповідною формою. Торги скасовуються у разі, якщо на участь у торгах було подано менше трьох пропозицій або було відхилено всі тендерні пропозиції.

Торги визнаються такими, що не відбулися, у разі, якщо ціна найбільш вигідної тендерної пропозиції перевищує суму, передбачену замовником на фінансування закупівлі або внаслідок дії непереборної сили.

Торги визнаються недійсними:

– за наявності змови при подачі пропозицій;

– при порушенні Порядку під час організації та проведення тендеру.

Рішення про скасування торгів замовник повідомляє шляхом публікації оголошення у друкованих засобах масової інформації, де було надано оголошення про проведення торгів, із зазначенням причин скасування торгів.

Повідомлення про скасування торгів, а також визнання торгів такими, що не відбулися, надсилається замовником всім учасникам торгів протягом 3 робочих днів із дня прийняття відповідного рішення.

Замовник акцептує тендерну пропозицію, визнану найкращою.

Повідомлення про акцептування тендерної пропозиції надсилається переможцю торгів протягом 5 календарних днів із дня їх закінчення. У тижневий термін замовник має інформувати інших учасників торгів про результати торгів і зазначити назву та місцезнаходження учасника торгів – переможця, тендерна пропозиція якого визнана найкращою.

З учасником торгів, тендерну пропозицію якого було акцептовано, укладається договір про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації не раніше ніж після 15 робочих днів із дня акцептування тендерної пропозиції.

У разі відмови учасника торгів, тендерну пропозицію якого було акцептовано, підписати договір про закупівлю відповідно до вимог тендерної документації замовник повторно визначає найкращу тендерну пропозицію з тих, строк дії яких ще не минув, за винятком випадків, коли всі тендерні пропозиції були відхилені.

Процедура двоступеневих торгів застосовується у таких випадках:

– замовник не може скласти конкретний перелік товарів (робіт) або визначити вид послуг, а також якщо для прийняття оптимального рішення про закупівлю необхідно провести попередні переговори з учасниками торгів;

– всі тендерні пропозиції, подані учасниками на відкриті торги, замовник відхилив через змову учасників торгів щодо ціни відповідного товару, робіт чи послуг, а також коли учасники торгів, які подали тендерні пропозиції, не відповідали вимогам, викладеним у тендерній документації;

– за рішенням НКРЕ.

Процедура двоступеневих торгів здійснюється у два етапи:

– на першому етапі всім учасникам торгів пропонується подавати попередні тендерні пропозиції і орієнтовну ціну, без зазначення остаточної ціни. Тендерна документація при цьому має лише передбачати пропозиції щодо технічних, якісних та інших характеристик предмета закупівлі, умов поставки, підтвердження професійної та технічної компетентності учасників торгів та їх відповідності кваліфікаційним вимогам. Після отримання попередніх пропозицій замовник має право внести зміни до тендерної документації щодо технічних вимог та вимог до якості предмета закупівлі чи запропонувати нові характеристики та критерії оцінки пропозицій. Про зміну умов тендерної документації замовник інформує всіх учасників торгів під час надання їм запрошень до участі у другому етапі торгів:

– на другому етапі замовник пропонує учасникам торгів, попередні тендерні пропозиції яких не було відхилено на першому етапі, надати остаточні тендерні пропозиції із зазначенням ціни. Далі процедура двоступеневих торгів проводиться так само, як і процедура відкритих торгів.

Оголошення про здійснення процедури двоступеневих торгів за формою, наведеною вище, підлягає публікації не менш ніж за 20 календарних днів до дня проведення першого етапу процедури двоступеневих торгів.

*Замовник може здійснювати закупівлю шляхом застосування **процедури запиту цінових пропозицій (котирувань)** для закупівель уже готових для використання товарів чи послуг, які не виробляються спеціально або за окремими специфікаціями замовника і для яких є постійно діючий ринок, та за умови, що вартість закупівлі не перевищує суму 500 тис. грн.*

Закупівля у одного виконавця – це процедура, відповідно до якої замовник укладає договір про закупівлю з окремим виконавцем після проведення з ним переговорів.

Ця процедура застосовується у разі:

- закупівлі товарів, пов'язаної із захистом авторських прав;
- відсутності конкуренції (з технічних причин) на товари, роботи чи послуги, які можуть бути поставлені (виконані) лише певним виконавцем, і при цьому немає альтернативи;
- потреби у здійсненні додаткових поставок первинним виконавцем, призначених для часткової заміни або розширення поставок, коли зміна виконавця може призвести до закупівлі обладнання або послуг, які не відповідають вимогам взаємозаміни з наявним обладнанням або послугами, та сума дозакупівлі не перевищує 30% суми основної закупівлі;
- закупівель, які здійснюються за цінами, значно нижчими за ринкові, що діють протягом дуже короткого терміну;
- закупівлі послуг щодо виконання наукових досліджень та розробок;
- виникнення нагальної потреби у здійсненні закупівлі у зв'язку з особливими економічними чи соціальними обставинами, яких замовник не міг передбачити.

*Процедури **торгів з обмеженою участю виконавців** можуть застосовуватися, якщо товари, роботи чи послуги через їх складний або спеціалізований характер можуть бути запропоновані обмеженою кількістю виконавців виключно після проведення процедури попередньої кваліфікації.*

Під час проведення таких торгів тендерні пропозиції мають право надавати лише ті учасники торгів, які пройшли процедуру попередньої кваліфікації. Кількість учасників процедури з обмеженою участю виконавців визначається замовником, виходячи з результатів проведення процедури попередньої кваліфікації, але має бути не меншою трьох учасників.

Учасник торгів, який вважає, що він зазнав або може зазнати збитків унаслідок порушення замовником процедури закупівлі, має право на оскарження дій замовника згідно з законодавством України.

Усі скарги, що надходять на адресу замовника до завершення оцінки тендерних пропозицій, мають бути зареєстровані у відповідному журналі й додані до звіту про оцінку тендерних пропозицій. Тендерний комітет має забезпечити відображення всіх таких скарг і рішень щодо них у звіті про оцінку тендерних пропозицій.

Об'єктом оскарження не може бути вибір процедури здійснення закупівлі та рішення замовника про відхилення всіх тендерних пропозицій. Замовник несе відповідальність за розгляд усіх претензій, що стосуються проведення чи результатів торгів, у т. ч. претензії, адресовані НКРЕ, а також за виконання всіх пов'язаних із закупівлею дій та рішень відповідно до законодавства України, умов та правил здійснення відповідної ліцензованої діяльності та іншої нормативної документації.

Рекомендована навчально-методична література та адреси електронних сайтів

1. Про порядок проведення торгів (тендерів): Закон України від 26.01.2005 р.
2. *Бабаєв В.М.* Управління проектами: Навч. посібник. – Х., 2006.
3. *Кобиляцький Л.С.* Управління проектами: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2002. – 200 с.: іл. – Бібліогр.
4. *Ребок В., Бондаренко Е., Бабак А. и др.* Государственно-частное партнерство в Украине. – К.: Arsinger, 2009. – 176 с.
5. *Тарасюк Г.М.* Управління проектами: Навч. посібник. – 3-є вид. – К.: Каравела, 2009. – 320 с. – С. 239.
6. 'Project Finance' by Wilde Sapte, Euromoney Publication PLC, 1997.
7. Закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг. – Режим доступу: <http://www.ua-tenders.com/legislation/uncitral/174302/>.
8. Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ. – Режим доступу: <http://www.ua-tenders.com/legislation/uncitral/174305,print.php>.
9. АО "Казахстанский центр государственно-частного партнерства": Государственно-частное партнерство: основные понятия и мировой опыт. – Режим доступу: <http://www.ppp-center.kz/rus/activity/g4p/>.
10. Державне підприємство "Міжнародний аеропорт "Бориспіль": Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.kbp.com.ua>.
11. Тендери в Україні. – Режим доступу: <http://www.e-tenders.com.ua/>.
12. Тендери, закупки, торги. – Режим доступу: <http://www.ua-tenders.com/>.

Питання для самоконтролю

1. Що являють собою торги (тендери), з якою метою їх, проводять?
2. За якими напрямками можуть здійснюватися закупівлі?
3. Чи є обов'язковим конкурсний тендер для проекту БУП?
4. У яких формах може бути проведений тендерний процес?
5. Що являють собою тендерні вимоги?
6. Які вимоги висуваються до тендерної документації?
7. Що таке тендерний комітет, які функції він виконує?
8. Дайте коротку характеристику процедури проведення відкритих торгів.
9. Які торги називають закритими?
10. Що таке двоступеневі торги?
11. Що являє собою процедура запиту цінових пропозицій?
12. Дайте характеристику основним положенням Угоди з урядових закупівель.
13. Дайте характеристику основним положенням Загальної угоди про торгівлю послугами.

Тести для самоперевірки

1. Яка (які) процедура (процедури) тендерного процесу застосовується (застосовуються) у конкурсних торгах?
 - а) внутрішня тендерна процедура;
 - б) напівпереговорна процедура;
 - в) процедура пошуку альтернативних джерел;
 - г) процедура масових закупівель;
 - г') відкрита тендерна процедура;
 - д) вірні відповіді а), б) та г');
 - е) вірні відповіді б) та г');
 - є) вірні відповіді в) та г).
2. Які ризики будуть перекладені на підрядників з будівництва та експлуатації при реалізації проектів ДПП?
 - а) регулятивні ризики;
 - б) ризики попиту та пропозиції;
 - в) фінансові ризики;
 - г) ризики будівництва та експлуатаційні ризики;
 - г') макроекономічні ризики;
 - д) вірні відповіді а) та в);
 - е) вірні відповіді б) та в);
 - є) вірні відповіді а) та г).
3. У якому інформаційному джерелі друкуються оголошення щодо проведення тендерів в Україні?
 - а) Урядовий кур'єр;
 - б) Вісник Національного банку України;
 - в) Вісник державних закупівель;
 - г) спеціалізований інформаційний бюлетень;
 - г') інформація стосовно тендеру не оголошується.
4. Критеріями оцінки тендерних пропозицій є:
 - а) якість та функціональні характеристики;
 - б) строки поставки;
 - в) обслуговування після продажу;
 - г) ціна;
 - г') вірні відповіді а) та г);
 - д) усі відповіді є вірними.
5. Яку процедуру краще застосувати при закупівлі товарів, пов'язаної з захистом авторських прав, і закупівлі послуг щодо виконання наукових досліджень та розробок?
 - а) відкрита тендерна процедура;
 - б) процедура торгів з обмеженою участю виконавців;
 - в) процедура запиту цінових котирувань;
 - г) закупівля у одного виконавця;
 - г') закрита тендерна процедура.

Приклад проведення міжнародного тендеру на будівництво нового терміналу Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль"



Уряд України оголосив тендер на будівництво нового терміналу Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль". Урядом Японії було прийняте рішення щодо виділення кредиту Україні в жовтні 2004 року для реалізації цього проекту у розмірі 167 млн доларів (19,92 млрд японських ієн). У лютому 2005 року Кабінет Міністрів України затвердив Генеральну концепцію державної програми розвитку міжнародного аеропорту "Бориспіль" до 2020 року, в якій будівництво терміналу "Д" є пріоритетною задачею державного підприємства.

Угоду (у формі обміну нотами) між Урядом України та Урядом Японії про надання кредиту для фінансування проекту розвитку Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль" було ратифіковано Верховною Радою України 29 березня 2005 року в м. Києві та підписано Президентом України.

Восени 2005 року було проведено тендер на визначення Головного консультанта проекту, який виграла компанія JAC Inc. (Японські аеропорт-кон-

сультанти). Остання, в свою чергу, провела тендер серед ліцензованих в Україні проектних установ, що мають професійний досвід проектування аеропортів такого класу. У результаті такого тендеру контракт було підписано між JAC Inc. та консорціумом компаній у складі представництва голландської компанії консультантів та інженерів "Тебодін Україна" та українською компанією "КиївАвіаПроект". Першу з цих компаній було призначено Генеральним проектувальником згідно з українським законодавством.

Навесні 2007 року згаданий консорціум під керівництвом JAC Inc. (Японські аеропорт-консультанти) завершив розробку проекту терміналу "Д" та підготовку пакета тендерної документації. Дана робота була схвалена Японським банком міжнародного співробітництва (JBIC), що виступав фінансовою установою з боку Японії по реалізації кредиту, і було прийняте рішення про проведення наступного етапу реалізації проекту розвитку Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль", зокрема було надано згоду на проведення аеропортом наступної стадії міжнародного тендеру на залучення генерального підрядника для будівництва.

Тендер на залучення генерального підрядника було проведено восени 2008 року, переможцем якого було визнано міжнародний консорціум компаній Dogus/Alarko/YAD (Туреччина), який розпочав будівництво термінального комплексу D у міжнародному аеропорту "Бориспіль" (Київська область).

Вартість контракту – 377 млн доларів, фінансування передбачене за рахунок коштів кредиту Японського банку міжнародного співробітництва (167 млн доларів) і за власні кошти аеропорту "Бориспіль" (210 млн доларів).

Відповідно до контракту, Dogus повинен побудувати споруду пасажирського терміналу площею 83,5 тис. м² з виконанням механічних, електричних та архітектурних робіт.

Компанія має обладнати термінал системою транспортування багажу, системами комунікацій, а також побудувати бетонований майданчик перед терміналом, руліжні доріжки від злітно-посадочної смуги й паркінг для автомобілів.

У терміналі D одночасно зможуть перебувати 14 тис. людей, він зможе забезпечити паркування й обслуговування 21 повітряного судна.

26 вересня 2008 року аеропорт "Бориспіль" і компанія Dogus/Alarko/YAD (Туреччина) домовилися про будівництво термінального комплексу D до грудня 2010 року.

У квітні 2009 року Кабінет Міністрів України затвердив план-графік підготовки терміналу D аеропорту "Бориспіль" до проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи з футболу в 2012 році.



7

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ. ОГЛЯД ДОГОВІРНИХ СТРУКТУР

Основні поняття та терміни: спеціально створене підприємство (СПП); договірні структури; проектна угода; концесійний договір; державна ліцензія; договір про створення консорціуму; договір учасників акціонерного товариства; корпоративні документи; договір будівельного підряду; угода на інжиніринг; субпідрядний договір; контракт на поставку; договір про експлуатацію та обслуговування; закупівельна угода; толінгові операції; дозвіл на будівельні роботи; консорціум; меморандум взаєморозуміння; проектне підприємство; податковий режим; акордний підряд; незалежні енергетичні підприємства; матриця ризиків; кредитоспроможність.

Успішність проекту розвитку інфраструктури залежить від того, наскільки вірно будуть визначені його прибутковість та ризики. Не менш важливим є розподіл можливих вигод та ризиків, при цьому ризики мають на себе взяти учасники, здатні мінімізувати або контролювати їх за прийнятними витратами. Організатори проекту та юристи спеціально створеного підприємства (СПП) мають разом проаналізувати можливі ризики, що виникають в кожній проектній угоді, визначити учасника, здатного взяти їх на себе, та забезпечити необхідні умови для їх подолання у відповідних угодах. Кредитори та їхні консультанти потребують запевнень, що ці умови знаходяться у межах договірної структури та інших відповідних вимог законодавства та погоджені з основними положеннями фінансового плану.

Враховуючи, що до виконання проекту буде залучено цілий ряд учасників з різними інтересами, завершальний розподіл ризиків буде здійснюватися в межах договору, який буде результатом досягнутих домовленостей та комерційного компромісу в повній відповідності до чинного законодавства. Наприклад, в країнах, де прийняли закон про концесію, розподіл ризиків зумовлюється насамперед цими законами, а не умовами угоди. Тому далі види договірних структур розглядатимуться перш за все як загальне керівництво, а не як універсальний закон.

Слід пам'ятати, що такі проектні угоди розглядаються в кількох ракурсах. По-перше, ці документи представлятимуть довгострокові комерційні угоди,

складені з метою захисту інтересів інвесторів проекту. По-друге, вони розподілятимуть передбачуваний ризик, пов'язаний з проектом, між різними учасниками. Нарешті (це стосується фінансової сторони проекту) вони повинні бути прибутковими. З таких міркувань учасники матимуть розбіжності в поглядах на можливу вигоду під час переговорного процесу та при розробці документів.

Звичайно, нема однозначного визначення для терміну "проектні угоди". Як правило, цей термін стосується комерційних угод, які не є фінансовими документами.

Сюди відносяться комерційні договори, ліцензії, контракти, лізинг та інші корпоративні документи, які є основою комерційної операції, що фінансується. Типовий перелік проектних угод включає:

- концесійний договір чи державну ліцензію;
- договір про створення консорціуму (або іншого виду співробітництва) інвесторів;
- договір учасників акціонерного товариства або іншого спільного підприємства;
- корпоративні документи спеціально створеного підприємства (ССП) (та інших компаній проекту);
- договір будівельного підряду (або угода на інжиніринг, забезпечення та будівництво (Engineering – Procurement – Construction or EPC Contract)*;
- субпідрядний договір на будівництво, контракти на поставку та договірні гарантії;
- договір щодо забезпечення робіт підрядника (наприклад, гарантія виконання робіт, гарантія передоплати або гарантія експлуатації);
- договір про експлуатацію та обслуговування;
- угода на постачання (наприклад, постачання паливних ресурсів);
- закупівельна угода на придбання кінцевого продукту (наприклад, договір на купівлю електроенергії з енергетичним управлінням);
- угоди про пропускну спроможність та толінгові операції (проекти систем трубопроводів);
- оренда ділянки чи інший документ, що засвідчує дозвіл на користування землею;
- конкретні акти про особливі повноваження (наприклад, "гібридний білль" у Великій Британії);
- супутні державні ліцензії та дозвіл на будівельні роботи (наприклад, ліцензія на імпорт, дозвіл центрального банку, дозвіл на будівельні роботи тощо);

* *Engineering – Procurement – Construction or EPC Contract*, або укр. "проекування, постачання та будівництво".

- угоди з місцевими комунальними службами (наприклад, постачання води або енергії);
- страхування проекту та відповідні документи;
- ліцензії на використання технологій та/або експлуатацію.

Слід зазначити, що не всі положення, яких потребує ССП, будуть відображені в угоді. Деякі положення ґрунтуються на загальних законах (наприклад, Європейський Союз ініціює можливість доступу третьої сторони до систем постачання, як от постачання газу, електроенергії та систем телекомунікацій). В інших випадках таке право може надаватися у вигляді частки концесії за результатами конкурсу відповідно до національних або міжнародних правил проведення тендеру (див. розділ 6). Особливі права в межах закону можуть надаватися за винятковий вклад в економіку країни (у Великій Британії це побудова залізниці Докландз Лайт Рейлвей в східній частині Лондона або залізничний зв'язок через тунель під Ла-Маншем). На комерційну діяльність ССП також впливатимуть загальні правові норми, що стосуються відповідальності за екологічні збитки та трудове регулювання. Необхідно встановлювати обсяг впливу таких зобов'язань і норм на кожен проект.

Проектні угоди є серцевиною будь-якої угоди БУП. Сфера дії індивідуальних угод буде неминуче змінюватися з кожним проектом. Угоди, розраховані на проекти в галузі енергетики, відрізняються від проектів в автодорожній чи залізничній сферах або у фінансуванні системи телекомунікацій. Водночас існує багато однакових принципів, що застосовують в усіх проектах БУП.

7.1. УГОДА ПРО КОНСОРЦІУМ

Майже в кожному масштабному проекті з розвитку інфраструктури учасники-організатори об'єднуються у консорціум. Зазвичай в структурі БУП будівельна компанія та/або постачальник основного устаткування або сировини та майбутня експлуатаційна організація нового підприємства будуть співпрацювати для створення і реалізації проекту. Інколи майбутній покупець продукту або послуг новоствореного підприємства сприяє об'єднанню зусиль компаній. Тут усі учасники зацікавлені в створенні та належному фінансуванні проектного підприємства. Консорціуми незалежних підприємств енергетики (Independent Power Plants – IPP's) Великої Британії на ранніх етапах об'єднували в собі основну компанію, що будує об'єкт "під ключ", експлуатаційну організацію та регіональну енергетичну компанію в якості покупця.

Однак, кожен член такого консорціуму має свою власну зацікавленість у діяльності ССП. Наприклад, будівельна компанія або постачальник намагаються укласти угоду на якнайвигідніших для себе умовах.

Це може стосуватися термінів, розміру витрат та обсягу зобов'язань в рамках угоди. Експлуатаційна організація, зі свого боку, будучи зацікавленою в завершенні робіт, що дозволить їй взяти під свій контроль експлуатаційні витрати і одержати максимальну вигоду в процесі управління, також намагатиметься обмежити свою юридичну та фінансову залежність.

Вже на ранніх стадіях проекту інвесторам необхідно чітко визначитись із взаємними обов'язками. Поміж інших, слід вирішити такі питання:

- У чому полягає роль кожної зі сторін?
- Скільки людських та економічних ресурсів здатна буде задіяти кожна сторона на різних стадіях розвитку проекту?
- Як збирається кожен з учасників захищати свій комерційний інтерес у проєкті, намагаючись обмежити свої можливі зобов'язання?
- Яким чином консорціум/спеціально створене підприємство (ССП) будуть приймати рішення та розробляти угоду?
- Як розподілятимуться збитки (часто з урахуванням відповідних податків)?

На початкових стадіях розробки проєкту інвестори формулюють основні положення угоди або укладають меморандум взаєморозуміння (Memorandum of Understanding – MoU), де відображені суттєві етапи проєкту та погоджені форми і методи подальшого співробітництва. Такий документ може бути юридично обов'язковим або лише виразом намірів без накладення прав та зобов'язань, забезпечених застосуванням санкцій. У законодавстві деяких країн (як от в Нідерландах) навіть попередньо укладені положення угоди вважаються юридично обов'язковими. Своє об'єднання учасники вільні вважати консорціумом або спільним підприємством, така термінологія не визначає юридичної форми – вона залежатиме від базової домовленості у рамках відповідного законодавства.

Та інвестори все ж можуть піти далі та створити формальний консорціум або укласти угоду про співробітництво. Як тільки спеціально створене підприємство (ССП) буде юридично зареєстровано і розпочне комерційну діяльність, договір акціонерів, який регулює їхнє членство, замінить собою таку угоду. Тим часом інвестори можуть мати потребу надати своїм взаємовідносинам формальний статус вже на ранніх стадіях проєкту (особливо там, де обов'язки та потенційні грошові вкладення досить значні).

7.1.1. Умови угоди

Створення консорціуму або угода про співробітництво зазвичай відображаються в досить необ'ємному документі, який насамперед закріплює зобов'язання під час співпраці щодо виділення ресурсів на початковій фазі розвитку проєкту. Документ містить такі положення:

1. *Співробітництво та пошук ресурсів.* В угоді мають бути передбачені зобов'язання (на цій стадії ще не досить чіткі), які регулюють спільні зусилля для успішного розвитку проекту. Тут визначаються ресурси, які можуть бути залучені до проекту з боку сторін: людські ресурси (кількість людей, їхня кваліфікація та досвід роботи), матеріальні активи, технології та інтелектуальна власність (котрі на даному етапі залишаються власністю учасника, який їх надає).

2. *Прийняття рішень.* Насамперед, приймається положення про проведення зустрічей учасників на регулярній основі. Можуть створюватися "управлінські групи" ("steering committee"), які розглядатимуть та регулюватимуть найбільш вагомі питання. Звичайно, при наявності багатьох учасників у консорціумі треба докласти більших зусиль для надання йому певної структури. Інколи може бути лише два учасника, тоді деякі формальні процедури будуть зайвими. Чим більша кількість інвесторів, тим нагальніша необхідність у створенні чіткого механізму для винесення швидких та ефективних рішень. Може бути прийнятна дворівнева система, коли рішення, залежно від їх важливості, приймаються більшістю голосів або одностайно.

3. *Витрати.* В ході реалізації проекту консорціум несе певні витрати. Вони включають також винагороду експертам та радникам або тимчасові службові видатки. Інвестори погоджують розподіл таких витрат між собою. Більше труднощів виникає щодо покриття "внутрішніх" витрат – умовних коштів, які є вираженням затрачених праці та часу персоналу організацій-інвесторів, та визначення ефективності їхніх зусиль. Це можна визначити як інвестиція "трудового капіталу", який конвертується в капітал спеціально створеного підприємства і компенсується в процесі розвитку проекту.

4. *Розподіл обов'язків.* Інколи інвестори претендують на особливу роль при визначенні участі в майбутній діяльності ССП. Учасник контракту може надавати послуги підприємству ССП на суто комерційних засадах, а може претендувати на першорядну роль у проекті, беручи на себе основну відповідальність за рішення на певних ділянках. У багатьох випадках роль інвестора настільки очевидна, що не потребує додаткових пояснень. У консорціумі з більш складною структурою функції інвесторів можуть частково перетинатися. І тоді питання "розподілу обов'язків" може викликати чималі дискусії. Інвестори намагатимуться замкнути консорціум у рамки компенсаційної структури щодо їхніх майбутніх зобов'язань, що зробить це питання ще більш спірним. Оскільки необхідні детальні угоди для такого "розподілу зобов'язань" не бувають остаточно укладені аж до пізніх стадій проекту, досвідчений юрист може заперечити внесення таких положень в угоду про консорціум як такі, що не мають юридичної сили. Однак це рідко зменшує вартість такої "угоди на згоду" для самих учасників.

5. *Припинення дії та вихід зі складу.* Може бути прийняте рішення про припинення дії договору та реалізоване право виходу з консорціуму. Це

положення не є настільки вагомим, як у випадку з більш розвиненими спільними підприємствами, з їх значними активами та зобов'язаннями. Адже для кожного спільного підприємства взаєморозуміння та налагоджена співпраця організаторів є основою успіху; якщо цього не досягнуто або якщо інвестор втрачає зацікавленість в консорціумі, то навряд чи вкладена угода дасть значущий результат – вона стане лиш основою для вимог компенсації. Зазвичай встановлюється "кінцева дата", до якої має бути завершений певний етап проекту або угода припиняє свою дію. Також можуть бути передбачені шляхи виходу для незацікавлених учасників, при цьому більшість залишається в проекті на тих же засадах, що й раніше.

6. Конфіденційність та виняткові права. Членство в консорціумі зазвичай здійснюється на "монопольній" основі. Як правило, існує заборона на діяльність, яка може конкурувати з консорціумом та, можливо, обмеження на участь у конкуруючій фірмі (навіть якщо вона одержала перемогу в тендері). Зазвичай застосовується принцип конфіденційності, який поширюється на основну діяльність консорціуму.

7.2. ПРОЕКТНЕ ПІДПРИЄМСТВО

Засновникам проекту необхідно визначитись із правовою формою проекту, в рамках якої буде діяти майбутнє підприємство, та з формою участі в ньому окремих сторін, незалежно від інтересів учасників консорціуму та нормативної бази, на основі якої він діє. Як зазначалось у розділі 1, в більшості випадків учасники утворюють нове спеціально створене підприємство (СП), яке є юридичною особою, відмінною від членів-засновників консорціуму.

При створенні юридичної структури СП враховуються такі фактори:

- потреба інвесторів у такому спільному підприємстві, яке забезпечить захист обмеженої відповідальності;
- закони країни або країн, в яких проектне підприємство створюватиметься та діятиме;
- податковий режим відносно СП, інвесторів/членів консорціуму, основних постачальників та покупців продукту підприємства, та, особливо, здатність проектного підприємства або членів консорціуму впоратися зі збитками в перші роки діяльності;
- можливість позабалансового фінансування та інших норм бухгалтерського обліку;
- вимоги (якщо такі є) держави;
- вимоги фінансуючих організацій або зовнішніх кредиторів щодо цілісності грошових надходжень та забезпечення проектних активів;

- вимоги фінансових організацій розвитку (Development Financial Institutions – DFI's) – таких, як Світовий банк (World Bank), його підрозділ для роботи з приватним сектором – Міжнародна фінансова корпорація (International Financial Corporation – IFC) чи Європейський банк реконструкції та розвитку (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD) – та експортно-кредитні агентства (Export Credit Agencies – ECA), які можуть долучитися до фінансування проекту;
- валютний контроль;
- політичний ризик;
- регулятивна база.

7.2.1. Правова форма проектного підприємства

У світлі вищезгаданих факторів здійснюється вибір належної форми і країни для заснування компанії та юридичної адреси. Кількість і тип можливих форм будуть різними для законодавства різних країн, та найчастіше створюються цільові підприємства з обмеженою відповідальністю*.

Для зручності надалі в даному розділі в якості проектного підприємства розглядається компанія з обмеженою відповідальністю (ССП у вигляді ТОВ).

ССП може бути дочірньою компанією іншої цільової компанії, створеної інвесторами з метою ведення певної діяльності в інтересах консорціуму. ССП також може формувати самостійні компанії (формуючи свою власну корпоративну групу) в разі необхідності. Інвестори можуть бути вимушені, наприклад, бути акціонерами ССП, щоб мати можливість забезпечити акції своєї корпоративної групи, не порушуючи зобов'язання однакового режиму для учасників. Схему типової корпоративної структури представлено на рис. 7.1.



Рис. 7.1. Типова корпоративна структура

* В Україні це Товариство з обмеженою відповідальністю – ТОВ.

7.3. ДОГОВІР АКЦІОНЕРІВ

Договірні права та зобов'язання інвесторів відносно ССП частково зумовлені організаційно-правовою формою компанії (уставний договір і статут компанії або інший еквівалентний документ), що визначає їхню позицію як окремих акціонерів ССП. Інколи можуть укладатися певні домовленості, такі як надання переважного права на придбання акцій, що трапляється частіше між окремими інвесторами, ніж з ССП. Разом із зазначеними домовленостями або замість них, як правило, укладається договір акціонерів або угода про спільне підприємство ("договір акціонерів"), який регулює відносини між інвесторами (та наступних власників їхніх акцій в ССП).

Безсумнівно, такі домовленості (які не завжди мають публічний характер) важливі і для кредиторів ССП, які забажають знати наміри інвесторів щодо ключових питань, таких як майбутнє фінансування, винесення основоположних рішень чи відмови інвестора від членства (як правило, шляхом продажу своїх акцій), а також певною мірою намагатимуться контролювати такі домовленості, укладаючи кредитні угоди з ССП та окремі договірні угоди з організаціями-інвесторами (прямі угоди).

7.3.1. Ключові питання на переговорах

Управління та винесення рішень

Неминуче на переговорах виникатимуть складні питання щодо управління підприємством та механізму прийняття рішень. Ці питання є основними на переговорах щодо створення спільного підприємства і найчастіше містять таке:

- Наскільки можуть різнитися капіталовкладення інвесторів та якою буде структура правління?
- Чи потрібно передбачити різні різновиди акцій?
- Як функція прийняття рішень розподілятиметься між правлінням та загальними зборами акціонерів?
- Які рішення прийматимуться більшістю голосів (простою більшістю або на пропорційній основі), а які вимагають одностайності?
- Як захистити права меншості, не створюючи при цьому додаткових перешкод?
- Які положення мають бути передбачені в угоді для вирішення тупикових ситуацій?

У більшості випадків кредитори та держава не залучаються до детального опрацювання питань щодо механізмів управління такого типу, адже на практиці можливі різні варіанти, тому саме інвестори мають розробити структуру, яка зможе дати очікуваний результат. Та держава і кредитори, як правило, контролюють ці процеси. Якщо розроблені механізми прийняття

рішень надто громіздкі та ускладнюють роботу, вони можуть завадити спроможності проекту та отриманню надходжень від його реалізації.

Найбільшого клопоту в даному контексті завдає проблема конфлікту інтересів. Саме конфлікт інтересів часто стає причиною призупинення права голосу акціонерів.

Інвестиційні зобов'язання

На завершальному етапі укладення акціонерного договору може виникнути ряд питань щодо капіталовкладень акціонерів.

– *Збалансування внесків.* Інвестиційна участь може здійснюватися шляхом розрахунків готівкою. Або ж це може бути "трудоий капітал" чи внесок у натуральній формі (нерухомість, службові приміщення тощо). Встановлення вартості нерухомості досить не проста справа, адже кожна зі сторін може занижувати або завищувати вартісну цінність. При наявності порушень та неузгодженості щодо внесків інвесторів у проект, особливо це стосується права голосу, акціонери, які опиняться в невігідному становищі, можуть не згодитися на таку участь.

– *Розподіл внесків у часі.* Питання строків для внесків може бути предметом дискусії акціонерів. У минулому було звичайною практикою підписуватись на акції "авансом", до освоєння кредитів згідно з кредитними документами. Але, оскільки методи фінансування проектів стають більш витонченими, і серед бажаючих надати кредит зростає конкуренція, такий спосіб кредитування застосовується все рідше. Зараз більш прийнятні поетапні капіталовкладення, коли підписка на акції відбувається паралельно з освоєнням кредитних коштів. Інвестори інколи навіть можуть зробити внесок наприкінці реалізації проекту. Поетапність капіталовкладень буде визначатися з огляду на кредитну спроможність організацій-інвесторів. У деяких випадках може вимагатися гарантія материнської компанії або акредитив.

– *Умовні внески.* Частина акціонерного капіталу може бути умовною – тобто зобов'язання підписки на акції може виникнути тільки за певних обставин. Такий метод використовується для забезпечення організацій, які надають кошти, від передбачуваних ризиків, наприклад ризиків, пов'язаних із будівництвом, або деяких подій, які можуть негативно вплинути на процес отримання прибутків від проекту. Незважаючи на готовність до таких заходів, інвестори намагатимуться максимально застрахуватися від додаткових імовірних витрат та подій, що їх зумовлюють.

Підстави для розірвання договору та виходу

Підстави для розірвання угоди чітко формулюються і стосуються, як правило, невиконання договірних зобов'язань та банкрутства. В таких випадках передбачається обов'язкова передача акцій. Більш спірним є питання

одностороннього виходу акціонера з ССП (шлях виходу). Ніхто не захоче наділяти таким правом акціонерів, які не виконали своїх зобов'язань.

Особливо в перші роки діяльності проекту відчувається відсутність єдності та конструктивного підходу учасників. Та коли акціонер вже вніс свою частку та виконав основні взяті на себе зобов'язання, він, можливо, захоче продати свою частку в проєкті третій стороні. Проте кредитним організаціям та державі не вигідно, щоб учасники мали такі права. І уряд, і кредитори зацікавлені в постійній присутності інвесторів у проєкті, що є запорукою його успіху, і намагатимуться перешкодити їхньому виходу. Та й для реалізації права виходу учаснику потрібно, як мінімум, знайти покупця (третю сторону) із задовільними фінансовими та промисловими (а можливо, також із адміністративно-управлінськими) ресурсами. Саме це нещодавно виявилось найбільш дискусійним питанням при впровадженні ініціативи "партнерство державного та приватного секторів" (ДПП) у Великій Британії. З одного боку, уряд намагався залучити фондовий ринок до здійснення таких проєктів. З іншого боку, організації приватного сектору побоюються можливої заміни інвесторів, відповідальних за реалізацію гучних та чутливих у політичному відношенні проєктів.

Переважні права

Учасники, як правило, намагаються передбачити в угоді акціонерів переважне право на придбання акцій, що є ще одним запобіжним засобом для недопущення продажу своєї частки третій стороні. Це дає змогу акціонерам придбати акції сторони, яка бажає вийти з проєкту, пропорційно до їхніх часток. Такі права стали нормою при створенні спільних підприємств. Найбільші проблеми викликає встановлення вартості частки, яка відчужується. Механізм відчуження вимагає особливо ретельного розгляду (це може бути подвійний опціон, принцип випадковості ("російська рулетка") або аукціон).

Обмеження конкуренції

Як правило, в угоді передбачено положення про обмеження конкурентної спроможності будь-якого акціонера щодо проєкту. Необхідно ретельно визначити в угоді комерційне оточення, в якому учасник реалізовуватиме свою діяльність, а також характер та обсяг конкуренції. Кожне з таких положень розробляється на основі діючого конкурентного права.

Система оподаткування

Також необхідно детально розглянути порядок обрахування та стягнення податку з ССП так, щоб збитки не відбилися на стані справ підприємства, а прибутки були захищені. Можливо, знадобиться розглянути питання

звільнення групи чи консорціуму від податку. В сучасному світі, де все більше застосовується проектне фінансування, ці питання постають у міжнародному масштабі. Вони вимагають належного вивчення з огляду важливості введення обмежених пільг для проекту у вигляді тимчасового звільнення від податків.

7.4. ДОГОВІР БУДІВЕЛЬНОГО ПІДРЯДУ

Такий договір являє собою фундаментальну комерційну угоду для всіх зацікавлених сторін, оскільки:

- він, як правило, поглинає більшість капіталовкладень ССП;
- якість та ефективність будівельного проекту підприємства та його реалізація впливатиме згодом на витрати та прибутки об'єкту протягом всього періоду експлуатації;
- вчасно або невчасно завершене будівництво об'єкту неминуче вплине на прибутковість проекту. Це стосується особливо контрактів на основі концесії або ліцензій на діяльність, для яких вчасно завершене будівництво та введення об'єкту в експлуатацію до конкретної дати є основною умовою концесії чи ліцензії.

Будівельне законодавство являє собою складну і дуже специфічну сферу правової компетенції, і ми розглянемо тільки певні аспекти угод на будівельний підряд, саме тих, які стосуються проектів, що реалізуються за схемою БУП (будівництво – управління – передача).

Саме питання фінансування проекту при переговорах та оформленні угоди потребує найбільше зусиль. Загальноприйняті промислові нормативи рідко використовуються без значних поправок, які є прямим відображенням розподілу ризиків, що визначають основний зміст проектних документів. Також у договорі на будівельний підряд необхідно відобразити положення концесійної угоди (якщо така є) стосовно будівництва. Це вже саме по собі дасть підстави для розширеного перегляду стандартних форм. Предметом переговорів при укладанні угоди на будівництво об'єкту є також розбіжність між теоретичними розрахунками про розподіл ризиків та комерційним інтересом учасників. Організація, беручи участь у проекті, неминуче наражається на ризик, який у грошовому виразі може сягати сотні мільйонів доларів. Цілком зрозуміло, що кожен учасник намагатиметься зменшити можливий ризик.

Для різних проектів стратегія укладання угод може значно відрізнятись. Звідси така велика різниця в методах вирішення спірних питань. Традиційний підхід передбачає, що замовник (ССП) безпосередньо сам наймає консультанта-проектувальника, а потім окремо залучає підрядника до

реалізації будівельних робіт*. Така схема звільняє підрядника від відповідальності за помилки в будівельному проекті та від подальших внесень змін до нього у процесі робіт. Як правило, консультант-проектувальник (архітектор чи інженер) керує ходом робіт упродовж усього періоду дії договору. В цьому разі більша частка відповідальності за управління залишається за ССП. Може бути вибрана альтернативна стратегія управління будівництвом, яка передбачає цілу серію окремих контрактів на "комплекс робіт" (контракти на субпідрядні роботи) безпосередньо з ССП, де відповідальність за організацію, керівництво та виконання робіт у рамках фінансового кошторису та згідно з графіком робіт покладається на керівника проекту або будівництва.

У фінансуванні проектів БУП частіше використовується договір на будівництво "під ключ"** . У цьому випадку відповідальність за всі основні аспекти проектування та будівництва покладається на одного підрядника (або групу підрядників), даючи концесіонеру змогу втручатися тільки у разі відхилень у ході робіт та уникнути організаційних та адміністративно-господарських складностей, які притаманні альтернативним договорам. ССП не завжди матиме достатньо ресурсів чи засобів використати повною мірою один із цих варіантів. Договір на будівництво "під ключ", порівняно з іншими типами угод, найбільше спонукає кредиторів провести копіткі розрахунки та забезпечити себе від можливих ризиків. Загальновідомо, що проекти такого типу потребують більше коштів, ніж проекти більш "керовані" з боку ССП, та вони мають і більше переваг стосовно економії часу та витрат. Підрядник може (теоретично) запропонувати фіксовану ціну та фіксований графік для всього об'єму будівельних робіт, таким чином полегшуючи і роблячи більш прозорою систему розподілу ризиків. Та з причин, які будуть розглянуті далі, на практиці ніколи не укладають угод на будівельні роботи за фіксованою ціною та за фіксованим графіком. Усе залежить від об'єму робіт. Для широкомасштабних проектів, де витрати на проектування та будівництво не можуть бути забезпечені одним підрядником або групою підрядників, і де ССП може мати власні значні ресурси, як правило, обирається більш "керований" варіант проекту. Деталі угод, які розглядаються далі, стосуються різних форм договорів, але їх аналіз робився виходячи з договору на будівництво "під ключ" (оскільки більшість проектів типу БУП стосуються переважно технічної сторони, а не будівельних робіт, то зараз широко вживаються контракти, що мають абревіатуру типу "EPC" – Engineering, Procurement and Construction (проектування, постачання та будівництво).

При розгляді структури договорів на будівельний підряд у проекті типу БУП можна виділити шість основних сфер, які розглядаються далі.

* *Design – Bid – Build*, або укр. "проектування – вибір підрядника – будівництво".

** *"turn key"*, або укр. "під ключ".

7.4.1. Витрати

Кредитори, як правило, очікують встановлення фіксованої ціни за виконання робіт. Деякі форми контрактів передбачають компенсаційну оплату підряднику (частково або повністю), де враховуються вартість робіт плюс маржа. Інколи використовується механізм "бонус/штраф". Однак, як уже згадувалося, такий принцип встановлення цін не типовий для фінансування проекту, де передбачається високий рівень контролю з боку замовника, і неможливо на початку проекту визначити остаточну ціну. В таких випадках найбільш вживаний "акордний підряд", де оплата відбувається поетапно в ході робіт. І навіть тоді ціна рідко встановлюється без урахування кваліфікаційних вимог. Кваліфікаційні вимоги також є потенційно дискусійним питанням під час переговорів.

По-перше, якщо підрядник не в змозі утримувати фіксовану ціну довше певного періоду, можливе застосування змінної шкали оплати. По-друге, в контракті можуть бути передбачені пункти про "тимчасові виплати" стосовно тих робіт, на які підрядник не зміг встановити точну ціну на час підписання договору. По-третє, на об'єм витрат може вплинути цілий ряд подій, які зовсім не розглядалися як ризик для підрядника (непередбачений ризик). До них належать розпорядження замовника про зміни в проекті, накази про призупинення робіт, форс-мажорні обставини, археологічні розкопки, зміни в законодавстві або порушення договору з боку замовника. Виконання особливих інструкцій та вказівок замовника, наприклад додаткових досліджень і тестів, та деякі категорії основних умов також матимуть свій ефект. Події, які дають можливість підряднику продовжити термін виконання робіт, одночасно дають право і на додаткові витрати. Перераховані причини в сукупності ніяк не сприяють визначенню фіксованої ціни.

Тому кредитори проекту, будучи зацікавленими в мінімізації ризику від погоджених ними значних змін в об'ємі витрат, намагатимуться контролювати діяльність ССП, яка може вплинути на витрати. Кредитні установи також приділятимуть увагу в контракті механізму прийняття виконаних робіт, від якого залежить сума оплати підряднику. Положення, пов'язані з видачею актів прийняття виконаних робіт, часто розглядаються як основні. Також детально випикується процедура пред'явлення вимог від підрядника на додаткову оплату, встановлення кінцевих термінів, чіткі підстави для обрахунку додаткових сум (включаючи прибуток), положення про підрахунок спірних сум тощо.

7.4.2. Термін завершення робіт

У договорі на будівельний підряд вказується дата завершення робіт. Питання полягає в тому, за яких обставин вона може бути змінена. Кредитні організації намагатимуться звузити коло таких обставин, оскільки невчасно завершені роботи призведуть до затримки надходження прибутку. Будівельна

організація неминуче матиме підстави для продовження терміну будівництва, які, сукупно з вищевказаними обставинами, призведуть до збільшення ціни контракту. Продовження терміну захистить підрядника від ризиків, які він не в змозі подолати, але також відкладе на пізніший термін дату, коли почнуться надходження від "завершеного" проекту. Таким чином, це ще одне важливе питання, яке має бути предметом переговорів. Деякі події (як от накази про внесення змін або призупинення робіт) не дають підстав для спорів. Інші, такі як непередбачувані обставини або обставини "форс-мажор", навпаки, можуть викликати дискусії, оскільки в разі вимог на додаткові виплати кредитори захочуть переконатися в обґрунтованості продовження терміну робіт, вимагаючи детального й чіткого опису процесу, щоб мати змогу контролювати всі роботи аж до їх завершення. Необхідно буде визначити основні періоди робіт та критерії встановлення термінів. Від підрядника очікується, що він зробить усе можливе для зменшення терміну затримки. Також може бути передбачене право замовника вимагати прискорення робіт (звичайно, за додаткову оплату) замість продовження терміну.

Ще одним важливим положенням при визначенні терміну завершення є ліквідні збитки в разі недотримання погодженого або відстроченого терміну завершення. Встановлення рівня збитків також є делікатною темою. Кредитори очікуватимуть, що виплати за збитки покриють проценти з кредитування проекту, принаймні за мінімальний період. Підрядник може опиратися такому способу підрахунку. В такому разі встановлюють верхню межу об'єму збитків. Підрядник намагатиметься знизити межу до рівня, який, на його думку, відповідає комерційно прийнятній ціні та рівню ризику, якому він піддається. Кредитори завжди намагатимуться підвищити планку. Буде прийнято верхню межу виплат за збитки чи ні, питання обмеження відповідальності підрядника відповідно до контракту є ще одним приводом для дискусій. За англійськими законами сторони вільні у встановленні рівня виплат, але збитки через затримку завершення робіт потрібно передбачити, інакше буде неможливо в законному порядку вимагати покриття збитків.

7.4.3. Якість виконаних робіт

Договір обов'язково має включати положення щодо якості виконаних робіт, а саме:

Технічні умови

Технічні умови містять детальний опис проектних та будівельних робіт і готуються замовником або підрядником. Якщо саме підрядник складає технічні умови, то має бути окремо підготовлено документ "Вимоги Замовника", в якому основний акцент зроблено на кінцевих, а не початкових умовах.

Замовник та його кредитори захочуть переконатися, що певних ключових параметрів буде дотримано, незалежно від того, співпадають вони чи ні з технічними умовами підрядника. Під час дискусій може бути прийняте рішення, що технічні умови встановлюють мінімальні нормативні вимоги до робіт, а не найвищі стандарти. Тому може виникнути питання відповідності договірних умов загальноприйнятим стандартам.

Гарантійні зобов'язання

Частково з цієї причини умови та положення договору містять чіткі гарантійні зобов'язання щодо якості виконаних робіт. Обсяг гарантійних зобов'язань часто стає предметом дискусії. Замовник намагатиметься включити детальні та всеохоплюючі гарантії щодо проектування, будівництва, відповідності законодавству тощо. Він може також вимагати гарантії відповідності призначенню. За англійськими законами в договорах проектування – будівництва має бути передбачена відповідна умова. Підрядник, зі свого боку, буде заперечувати деякі положення як зайві, надмірні або надто обтяжливі. Зокрема, висуватиме доводи, що гарантія відповідності призначенню має надто розпливчаті вимоги, щоб її прийняти.

Тестування та ліквідні збитки

Договір має містити положення про проведення випробування після завершення робіт або ще й про проведення виробничих випробувань. Такі положення мають задовольнити обидві сторони, надаючи замовнику достатню гарантію, не збільшуючи рівня ризику, прийнятого підрядником. Ліквідні збитки визначаються на випадок виявлення недоліків виконання. Як і у випадку зі збитками через затримку, їх рівень та зв'язок з іншими нормами зобов'язань встановлюється в процесі обговорення.

Гарантійний період

Договір, як правило, містить гарантію або "період відповідальності за недоліки" після завершення робіт, під час якого підрядник зобов'язаний виправити недоліки, що виявлятимуться в процесі експлуатації. Перш за все, постає питання про термін гарантії, обсяг обов'язків підрядника під час її дії та характер відповідальності після її закінчення.

7.4.4. Контроль за діяльністю підрядника

Незважаючи на відсутність прямого втручання під час реалізації проектів будівництва "під ключ", замовник та кредитори намагатимуться здійснювати мінімальний контроль за діяльністю підрядника протягом виконання робіт, щоб убезпечити себе від можливих втрат. Контроль може здійснюватись у різних формах. Окрім обов'язкових схем поетапного прийняття об'єкту та

акту прийняття після завершення робіт, замовник захоче мати такі повноваження:

– *Вносити зміни.* Право вносити зміни у замовлення розглядається як одне з найважливіших, і найчастіше виникає питання щодо обмежень у договорі цього права.

– *Затвердження проекту.* Встановлюється детальна процедура контролю проектування та затвердження.

– *Видача розпоряджень.* Право видавати інструкції та вказівки підряднику щодо способу ведення та встановлення термінів виконання робіт. Для договорів будівництва "під ключ" таке повноваження може призвести до затримок у роботі, але інколи може огородити від зайвих витрат.

– *Склад виконавців організації підрядника.* Замовник намагатиметься одержати право на затвердження ключових фігур в організації підрядника та принаймні деяких з його субпідрядників.

– *Перевірки та тестування.* Замовник забажає мати повноваження для проведення перевірок та випробувань у ході робіт та після їх завершення.

7.4.5. Відповідальність за порушення договірних зобов'язань

Серед усіх питань, що є предметом дискусії під час переговорів, найбільш спірним є відповідальність підрядника за порушення договірних зобов'язань. Замовник та кредитори мають на меті дві цілі. Вони бажають максимально застрахуватися від витрат та збитків, які випливають з незадовільного виконання робіт. Крім того, вони хочуть бути впевненими, що договір містить достатньо запобіжних заходів від низької якості робіт. Зазвичай відповідальність підрядника за контрактом визначається у вигляді максимальної ставки. Рідко розмір цієї ставки перевищує загальну ціну контракту, а досить часто вона набагато менша.

Як уже згадувалося, можуть виникати розбіжності в поглядах стосовно рівня ліквідних збитків у разі затримки робіт та (можливо) недоліків у роботі та частці відповідальності підрядника. Може також постати питання відповідальності підрядника за приховані недоліки, які можуть виявитися після закінчення терміну гарантії. Підрядник бажав би "підбити повний баланс" якнайшвидше після завершення робіт, але він муситиме взяти відповідальність за недоліки, які можуть виявитися протягом терміну експлуатації (приховані недоліки), таким чином забезпечуючи право регресії щодо майбутніх відмов та частково довгостроковий захист ССП та кредиторів.

7.4.6. Гарантія виконання

Забезпечення виконання робіт підрядником включає такі питання:

– *Грошові зобов'язання.* Замовнику знадобляться гарантія виконання робіт, гарантія передоплати, гарантія експлуатації або всі три одразу. Чи

зможуть бути грошові зобов'язання оплачені за першою вимогою, чи забезпечені вони, подібно акредитиву, чи можуть бути викуплені тільки в разі банкрутства?

– *Гарантійна сума.* Чи можна буде утримати гарантійну суму з попередніх платежів, якщо підрядник має боргові зобов'язання? На якому рівні вона встановлюється? В якому разі вона виплачується підрядникові?

– *Страховання.* Чи достатнє страхове забезпечення? Чи зможе воно належним чином убезпечити від "усіх ризиків", від перешкод у роботах та претензій третіх сторін? Зазвичай також передбачають страхування професійної відповідальності та страхування від збитків у разі зупинки діяльності компанії. Першочергове вирішення питання: хто має одержати страховий поліс – замовник чи підрядник – буде вигідним для обох сторін. Страхування має забезпечити інтереси і сторін договору, і кредиторів та бути сумісним з усім пакетом забезпечення кредиторів.

– *Гарантія материнської компанії.* Чи потрібна гарантія материнської компанії для кредитування підрядника?

– *Гарантія завершення.* Чи потрібна, окрім договору, додаткова гарантія повного завершення робіт?

7.5. ДОГОВІР ПРО ЕКСПЛУАТАЦІЮ ТА ОБСЛУГОВУВАННЯ

Вимоги держави-власника до умов експлуатації та утримання об'єкту концесії мають бути викладені в договорі про концесію. Деякі обов'язки ССП щодо експлуатації та утримання відображені у фінансових документах. Щоб упевнитись у відповідності експлуатаційних вимог, ССП зазвичай укладає угоду зі спеціалізованою експлуатаційною організацією. Залежно від типу проекту та ділового досвіду, на експлуатаційну організацію також накладаються певні обов'язки з обслуговування відповідно до угоди. Саме тому угода називається договором про експлуатацію та обслуговування. Якщо експлуатаційна організація не має можливості взяти на себе виконання повного обсягу робіт з обслуговування, вона може укласти субпідрядний договір на виконання частини або всієї програми з іншим підрядником. Об'єм обов'язків підрядника в рамках договору про експлуатацію та обслуговування може бути дуже різним залежно від самого проекту. Інколи весь обсяг обов'язків з експлуатації припадає на підрядника. В інших випадках він надає ССП більш обмежений об'єм послуг, використовуючи власні управлінські та трудові ресурси.

Як правило, експлуатаційну організацію представляє одна з організацій-інвесторів або її дочірнє підприємство, і це в інтересах проекту, щоб експлуатаційна організація була якнайбільше зацікавлена в його успіху. Тому частина зобов'язань щодо виконання робіт по проекту та відповідно пов'язані з

ними ризики та вигоди покладаються саме на експлуатаційну організацію. Використовується схема "бонус/покарання", коли експлуатаційна організація буде матеріально зацікавлена в належній реалізації проекту і здійснюватиме управління підприємством, застосовуючи ефективні методи експлуатації. Рівень винагороди експлуатаційній організації може значно коливатися залежно від досягнутих угод.

Оскільки в договорі містяться, принаймні частково, а здебільшого в значному обсязі, зобов'язання щодо обслуговування, питання витрат, пов'язаних з капітальними вкладеннями на заміну обладнання, що вийшло з ладу, та на вдосконалення засобів виробництва повинно бути детально прописано. Експлуатаційна організація, відповідальна за цю сферу, має одержати належну винагороду.

7.5.1. Ключові терміни

Договір про експлуатацію та обслуговування набуває чинності зразу ж після прийняття та проведення випробувань об'єкту. Як правило, процес прийняття об'єкту проходить за участі експлуатаційної організації, частіше саме експлуатаційна організація приймає об'єкт від імені ССП (або принаймні її представники, присутні під час прийняття) для повної впевненості у відповідності технічним умовам та усуненні всіх будівельних недоліків підрядником. Якщо також було укладено угоду про концесію, строки договору про експлуатацію та обслуговування можуть співпадати зі строками концесії (хоча може бути і менший термін).

Платежі

Існують різні способи винагороди експлуатаційній організації.

– *Фіксована ціна.* Експлуатаційна організація одержує одноразову оплату (індексовану належним чином) в ході надання послуг. Це вигідно для ССП, оскільки дає впевненість у виконанні, але можливо в тому разі, коли не очікується значних змін у процесі концесії, а неочікувані ризики для експлуатаційної організації обмежені.

– *Витрати плюс винагорода.* В цьому разі експлуатаційній організації компенсуються витрати в ході експлуатації та обслуговування об'єкту плюс винагорода, яка може бути договірною або становити фіксований процент від витрат. При такому підході ССП наполягатиме на жорсткому контролі за витратами експлуатаційної організації та регуляції рівня витрат. При одержанні винагороди у вигляді проценту від витрат можна очікувати, що експлуатаційна організація намагатиметься безпідставно збільшувати витрати, отже контроль за бюджетними витратами має бути ще більшим.

– *Винагорода за результати діяльності.* Тут винагорода прив'язана до показників діяльності об'єкту, таким чином стимулюючи роботу за принципом "бонус/покарання", і залежить від дійсних результатів діяльності.

Часто винагорода за послуги експлуатаційної організації об'єднує всі вказані елементи, тож деякі витрати компенсуються повністю, в той час як інші більш ризиковані. Тому розподіл витрат має проводитись після ретельного вивчення ситуації. Необхідно враховувати зростання витрат та/або винагороди залежно від показників інфляції.

Експлуатаційна організація може бути змушена оплатити ліквідні збитки (у визначених розмірах) за невиконання умов договору. В договорі можуть бути передбачені положення, які не дають можливості експлуатаційній організації одержувати непередбачені прибутки. Та навряд чи експлуатаційна організація погодиться на умови, коли рівень ризику відповідає рівню збитків та прибутків, що має на меті ССП. Отже, як правило, встановлюються досить жорсткі рамки, які регламентують зобов'язання та прибутки експлуатаційної організації.

При веденні переговорів про укладення такого типу угод умови обмеження зобов'язань є одним із найважливіших питань, що розглядаються. Наприклад, експлуатаційна організація може вимагати, щоб її зобов'язання обмежувалися пропорційно до суми винагороди (річної). Концесіонер намагатиметься розширити обсяг вимог.

Гарантії

Експлуатаційна організація повинна надати гарантії щодо належного виконання своїх зобов'язань згідно з договором про експлуатацію та обслуговування. Основною нормою є належна професійність та старанність. Однак, інколи слід уточнити необхідні мінімальні вимоги, скажімо, до експлуатації об'єкту та гарантії щодо потенційних збитків, за які організація несе відповідальність.

Страхування

У договорі про експлуатацію та обслуговування також обумовлюється, хто з учасників зобов'язується здійснювати страхування на етапі експлуатації проекту. На практиці також застосовується комбіноване страхування, яке включає і ССП, і експлуатаційну організацію, а також державу-власника, банки-кредитори та інші зацікавлені сторони.

Ведення обліку та перевірки

ССП, уряд або банк-кредитор залишають за собою право на проведення перевірок стану об'єкту та документації експлуатаційної організації. Також експлуатаційна організація зобов'язана регулярно звітувати перед зазначеними учасниками про стан робіт на підприємстві. В довгострокових догово-

рах можуть бути виділені окремі положення про періодичність та строки звітування, а також (в деяких випадках) вказується обсяг питань для звіту. Оскільки все більше використовується комп'ютерний варіант ведення документації, слід вжити запобіжних заходів для недопущення несанкціонованого доступу до бази даних.

Технології та навчання

У договорі про експлуатацію та обслуговування мають бути прописані положення щодо прав та використання інтелектуальної власності в рамках проекту та передачі прав на використання технологій. Необхідно також зазначити перехід згаданих прав до держави-власника при закінченні строку концесії. Крім того, можуть бути включеними до угоди положення про організацію тренінгів для персоналу на місцях.

Засоби правового захисту та припинення дії

У договорі про експлуатацію та обслуговування мають бути вказані обставини, при яких можливе припинення дії договору тією чи іншою стороною внаслідок порушення умов чи невиконання зобов'язань. Концесіонер може вимагати надання права припинити договір довільно (після попереднього письмового повідомлення), на що експлуатаційна організація буде змушена згодитись. Якщо експлуатаційна організація не в змозі надати високопрофесійні послуги, ССП та кредитні установи можуть прийняти рішення про припинення дії договору.

7.6. ІНШІ ВИДИ ОСНОВНИХ ДОГОВОРІВ

7.6.1. Договори на постачання та закупівлю продукції

Залежно від типу діяльності підприємства договори такого типу набувають першорядного значення.

Договір на постачання

Така угода встановлює договірні зобов'язання постачальника на постачання ССП необхідної мінімальної кількості або об'єму сировини, або спеціалізованого продукту (наприклад, газ для котлів) за даний проміжок часу. Якщо предмети постачання становлять основний компонент продукту виробництва даного проекту, їхня ціна найчастіше прив'язується до ціни, яку одержує ССП при реалізації кінцевого продукту.

Якщо термін постачання не відповідає періоду зовнішнього кредитного фінансування проекту, інвестори та кредитні організації захочуть провести аналіз майбутніх джерел постачання та передбачити можливий рух коштів у

процесі постачання та вирішити, наскільки можливо взяти на себе ризики, пов'язані з нестабільністю поставок та витрат. При постійній наявності продукту та/чи при можливості участі у світовому ринку ризики стають більш прийнятними.

Зобов'язання поставити мінімальну кількість сировини невід'ємне від зобов'язання ССП на закупівлю або принаймні оплату мінімальної кількості сировини – йдеться про контракти "бери і плати" (закупівля або сплата неустойки). Незалежні енергетичні підприємства (IPP) комбінованого циклу у Великій Британії були профінансовані саме на основі контрактів "бери і плати" на мінімальні поставки газу. Договори такого типу не просто забезпечують постійне джерело сировини, а й встановлюють суму витрат для ССП на основну сировину на доволі довгий строк, індексуючи ціну купленого продукту щодо вартості готової продукції при відсутності визнаної ринкової ціни.

Інвестори та кредитні установи мають впевнитися в надійності довгострокового постачання та, у разі залежності поставок від конкретного джерела (родовище газу чи вугілля), в технічному обґрунтуванні його продуктивності.

Договір на закупівлю продукції

Договір на закупівлю продукції зобов'язує покупця придбати певну кількість або відповідну частку продукції проектного підприємства за погодженою ціною формулою. Як і у випадку з договорами на постачання, якщо угода на закупівлю не співпадає у термінах з фінансуванням, інвестори та кредитні організації захочуть вивчити та оцінити майбутній ринок, попит та ціни на час завершення договору на закупівлю продукції. Недавній приклад у Великій Британії – запровадження торговельних енергетичних підприємств (IPP). На відміну від попередніх проектів фінансування IPP, коли регіональні компанії зі збуту електроенергії укладали довгострокові угоди, за якими гарантувалася закупівельна ціна на електроенергію, вироблену ССП, останнім часом схема фінансування таких проектів змінилася. Інвестори та кредитори проаналізували розміри оптової ціни на електроенергію на ринку Великої Британії та зробили довгостроковий прогноз на попит, визначивши основні сфери ризику для ССП та ризику для своїх інвестицій та кредитів торговельним енергетичним підприємствам.

У багатьох країнах держава або державна агенція виступає в ролі покупця продукції ССП на умовах концесії типу БУП (наприклад, виробництво енергії), і закупівельна ціна регулюється або умовами концесії, або законодавством у даній галузі. В цьому разі інвестори і кредитори перш за все мають вивчити тенденції ціноутворення (тарифи) в рамках чинного законодавства та оцінити можливість внесення змін у законодавство та вплив політичної ситуації. В даному контексті можна згадати енергетичний проект

Дгабол у штаті Махараштра в Індії, де під політичним тиском після зміни уряду були знижені погоджені ціни на закупівлю енергії.

Коли ж ідеться про будівництво та експлуатацію таких об'єктів інфраструктури, як автошляхи чи залізниці, де не вимагається постійне постачання сировини (як для промислових підприємств), мова не йде про довгострокові договірні зобов'язання або укладання договорів на закупівлю продукції. Винятки можуть бути у сфері залізничного транспорту, де конкретні права на використання потужностей залізниці можуть бути забезпечені на довгостроковій основі за частково фіксовану винагороду (як при угоді про користування між компанією Eurotunnel та державними експлуатаційними організаціями Франції, Бельгії та Британії). Там, де концесіонер не бере плату з користувачів, а одержує винагороду від держави залежно від кількості користувачів, джерело та розмір оплати узгоджені від самого початку, хоча розмір прибутку залежатиме від об'ємів та/або стану комерційної діяльності. Щодо платних автошляхів, прибуток залежатиме від інтенсивності користування без можливості довгострокових договірних домовленостей, а розмір плати за експлуатацію дороги може контролюватися через концесію або іншими регуляторними нормативами. Однак і держава може частково гарантувати рівень вантажообігу або прибуток.

7.7. МАТРИЦЯ РИЗИКІВ

Метод, призначений для детального аналізу ризиків для проекту (та його учасників) на попередніх стадіях планування, однаково придатний як для уряду при проведенні конкурсу для впровадження концесії типу БУП, так і для проектів приватного сектору. Він містить таке:

1. Аналіз фаз проекту – проектування, будівництво, експлуатація та передача/повернення.

2. Усі категорії ризиків, які можна передбачити на цих етапах, – ризик в ході будівництва, ризик використання технологій, ринкові умови, фіскальні, політичні та юридичні ризики.

3. Підкатегорії в рамках основних категорій – наприклад, ризики при будівництві організуються в такі підкатегорії, як екологічні норми, стан ґрунту, надмірні витрати або нестача трудових ресурсів.

Необхідно намагатися розподіляти ризики між тими учасниками, які здатні найефективніше ними управляти. Так, коли держава наділяє концесіонера правом концесії, розподіл ризиків являє собою досить прозору процедуру. Та при розподілі концесіонером ризиків поміж контрагентами цей процес дещо складніший.

Таким чином, матриця ризиків виконує ряд функцій:

- у державній концесії надає основу для порівняння та аналізу тендерних заявок;
- є головним принципом при плануванні угоди про концесію та відображає привілейоване становище уряду;
- сприяє здійсненню переговорного процесу при укладанні договорів у рамках проекту між концесіонером, інвесторами та кредитними організаціями (оскільки розподіл ризиків стає прозорішим);
- для юридичних консультантів є загальним орієнтиром, який дає можливість переконатися, що в договорах проекту відображено узгоджений розподіл ризиків;
- для концесіонера, інвесторів та кредитних організацій є орієнтиром в оцінці техніко-економічних та фінансових звітів консультантів.

Матриця ризиків дає змогу скоротити об'ємний перелік питань до більш зручної форми, що сприятиме їх вирішенню, та розробити життєздатний та рентабельний проект.

7.8. ОБҐРУНТОВАНІСТЬ ПРОЕКТУ

Питання, що постають досить часто відносно проектів типу БУП, – наскільки обґрунтований та чи відповідає критеріям банківського фінансування той чи інший проект? Чи прийнятні для кредиторів положення договору в контексті повного фінансування проекту? Все залежатиме від численних факторів, що будуть розглянуті далі.

– Кредитори висунуть ряд припущень щодо можливих ризиків та їх розподілу. В контрактах проекту мають бути передбачені належні заходи, щоб відповідати критеріям банківського фінансування.

– Важливим є характер усієї фінансової структури. Випуск облігацій, наприклад, може призвести до більш жорстких вимог зменшити ступінь ризику, ніж передбачений схемою комерційного кредиту. Або ж може бути прийнята схема для "незначного" акціонерного капіталу (як у проектах оплатного переїзду), коли концесіонер має мінімальні ресурси власного капіталу та високий коефіцієнт співвідношення борг/капітал. Це може означати, що в дійсності всі зобов'язання і відповідальність концесіонера мають перейти повною мірою до іншого кредитоспроможного суб'єкта на компенсаційних умовах. І навпаки, якщо концесіонер володіє значним капіталом та технічними ресурсами (які сприяють сталому прибутку), можуть укладатися угоди з включенням ризиків, що неможливо при фінансуванні звичайних проектів.

– Необхідно пам'ятати, що ринок може бути доволі нестабільним. Ринкова практика часто є вирішальним фактором для визначення обґрунтованості проекту. А вона має здатність змінюватися. Що вважається абсолютною неможливістю цього року, вже наступного може бути цілком прийнятним.

Виходячи з цього, можна зробити узагальнення характеристик контрактів, аби вони відповідали критеріям банківських вимог (зрозуміло, що вони мають бути юридично обґрунтованими, належно санкціонованими тощо; такі загальні вимоги не мають бути унікальними для банків). Такі вимоги включають:

– *Ефективний захист*. Контракт має містити чіткий та недвозначний опис ризиків та схему їх розподілу, як основу для фінансового забезпечення. Наприклад, кредитори сподіваються, що основний підрядник візьме на себе більшість ризиків, пов'язаних із будівництвом. Та якщо контракт настільки недосконалий, що підрядник вимагатиме додаткових коштів або продовження терміну без обґрунтування особливих непередбачених обставин, для кредиторів він буде неприйнятним. Також у рамках проекту може бути укладено угоду про концесію, і держава-власник може забезпечити певний рівень захисту від політичних ризиків; та якщо відповідні положення в угоді про концесію будуть нечітко прописані, даючи підстави для неоднозначного тлумачення, такий документ навряд чи вважатиметься для банків обґрунтованим.

– *Структура розподілу ризиків*. При розподілі ризиків неминуче певний ступінь ризику випаде на долю ССП, а отже, опосередковано і на кредиторів. На деякі з них кредитори можуть погодитися, на інші – ні. Це залежить від багатьох факторів. Ризики, які вони можуть частково взяти на себе, зазвичай містять таке:

- *ризик проекту* – для проекту характерно мати притаманний йому прибутковий потенціал – очікувані від нього надходження. Та в структурах з обмеженими ресурсами кредитори можуть наражатися на ризик недоодержання прибутку;
- *ризик "країни"* – нечітко визначені економічні та політичні ризики, характерні для "інвестиційного клімату" окремої країни;
- *ризик зміни відсоткової ставки, інфляції та грошового обігу* – визначає чи може економіка проекту витримати відсоткові ставки, темпи інфляції або несприятливий валютний курс. Кредитори можуть наполягати на певних змінах або інших захисних заходах з метою зменшення ризиків;
- *зміни в законодавстві* – всі комерційні заклади в окремій країні потенційно можуть опинитись у невигідному становищі при змінах у законодавстві. Уряд скоріш за все в цьому випадку не поспішатиме надавати цілковитий захист, і кредитори підтримають таку позицію. (Проте, тут велика залежність і від "ризиків ситуації в країні"). Це не має відношення, однак, до обмежувальних або дискримінаційних законодавчих норм (чи системи оподаткування), і бажано забезпечити захист від таких впливів;

- *виконання договору контрагентом* – чи виконають учасники різних договорів проекту свої зобов'язання. При невиконанні зобов'язань за умовами договорів передбачені засоби правового захисту. Такі засоби можуть бути додатково посилені, водночас підлягає обмеженню відповідальність контрагентів;
- *ризик рефінансування* – на етапі фінансування будівництва можуть виникнути припущення про рефінансування позик після його завершення. Однак рефінансування може не здійснитися як передбачалося. Кредитори можуть внести свої пропозиції з метою допомогти інвесторам вирішити цю проблему (наприклад, підвищуючи відсоткові ставки або встановивши високий рівень потоку грошових коштів для погашення позики), але тоді вони змушені будуть взяти на себе відповідальність за можливі наслідки;
- *ризик під час будівництва* – кредитори проектів БУП намагатимуться надавати позику тільки під зобов'язання та гарантії завершення будівництва. Однак підрядники та інвестори навряд чи згодяться взяти ризик надання повної гарантії, отже кредиторам завжди залишиться певна доля ризику.

Банківські установи та власники облігацій забажають максимально убезпечити себе від такого роду ризиків, тому на практиці вони намагаються розподілити їх поміж різними учасниками проекту.

Кредитоспроможність – суб'єкти проекту мають бути кредитоспроможними для забезпечення взятих зобов'язань з відповідно встановленими межами відповідальності. Представники організації-інвестора – з доволі зрозумілих причин – під час переговорів намагатимуться мінімізувати свою відповідальність. Умова обмеження відповідальності завжди є основним предметом дискусій під час переговорів при укладанні договорів на будівельний підряд або угод про експлуатацію та обслуговування. Якщо в результаті не будуть визначені межі відповідальності по суттєвих напрямках, проект стає неможливим для фінансування.

Форс-мажор. Так само і положення про форс-мажорні обставини потребують уважного розгляду. Пункт про форс-мажор звільняє сторону від відповідальності за невиконання зобов'язань за контрактом з причин, які від неї не залежать. Для цієї, на перший погляд простої, умови є багато способів тлумачення. Це положення дає широкі можливості для зловживання, якщо якась сторона захоче уникнути відповідальності за невиконання зобов'язань згідно з договірними умовами, вказуючи на деякі обставини, які можуть здатися такими, що не залежать від контролю цієї сторони. Тому юристи кредитора саме цей пункт піддають ретельному розгляду. Здебільшого складається

вичерпний перелік подій форс-мажору без можливості додаткових тлумачень та визначається зрозуміла і прозора процедура застосування стороною цієї умови. Однак, в цьому випадку сторона зобов'язується застосувати всі можливі засоби для мінімізації впливу подій форс-мажору та відновити діяльність в найкоротший термін. Положення про форс-мажор різних договорів мають бути узгоджені між собою. Розбіжності тлумачень таких обставин можуть призвести до нерівної відповідальності сторін, що в результаті становитиме додатковий ризик для кредитора.

Узгодженість – кредитори забажають порівняти деякі загальні положення договорів проекту та переконатися в їх узгодженості. Типові загальні положення містять:

- дату набуття чинності та строк контракту;
- дату виконання (включаючи пільговий період);
- валюту платежу;
- форс-мажор (див. вище);
- термін для виправлення ситуації;
- умови банкрутства та припинення дії договору;
- відповідальність та заохочення;
- наслідки змін в законах/обставинах;
- юрисдикцію;
- механізми вирішення спорів;
- положення про політичні ризики;
- компенсацію за невиконання договірних зобов'язань.

Конфлікт інтересів. Інвесторам проекту та членам консорціуму необхідно збиратися на спільні зустрічі для узгодження та просування своїх інтересів, наприклад щодо вибору будівельної компанії, експлуатаційної організації, постачальників та покупців продукції, а інвестиції в ССП – це лише засіб досягнення своєї мети. Тому щодо ССП вони виступатимуть у двоякій якості – як акціонери (або утримувачі субординованого боргу) та як контрагенти основних договорів проекту. Це становить потенційну загрозу здатності ССП приймати рішення або діяти в своїх інтересах, якщо вони не співпадають з інтересами акціонера, який виступає в якості підрядника. Наприклад, підрядник договору на будівельні роботи може вимагати додаткових коштів або продовження терміну; ССП намагатиметься протистояти таким вимогам. ССП, можливо, застосовуватиме певні запобіжні заходи в рамках договору проти підрядника; акціонер, який водночас і є підрядником, має привілейоване право їм протидіяти.

Мета інвесторів проекту – мінімізувати ризики, які можуть надходити з боку ССП в межах договірної схеми, збільшити вартість своїх інвестицій та забезпечити відповідність проекту критеріям банківського фінансування. Проте, в якості контрагентів угод, укладених з ССП, вони, звичайно, очікуватимуть,

що компанія візьме на себе ризики, які випадають на контрагента. Найбільш вразливою сферою діяльності ССП щодо ризиків вважається перевитрата коштів на етапі будівництва або експлуатації та обслуговування.

Для контролю над конфліктними ситуаціями такого типу передбачається таке:

- Створення окремих організацій (інколи окремих дочірніх компаній) всередині великої інвестиційної організації, яка визнає інвестиційний елемент проекту через відділення інвестиційної відповідальності від взаємозалежності з постачальником. Численні будівельні компанії, що працюють на міжнародному рівні, мають окремі дочірні компанії для інвестування проекту за різними напрямками діяльності всередині однієї групи.

- Призначення незалежного керівника проекту ССП або, принаймні, керівника, інтереси якого не співпадають з інтересами інвестора.

- Залучення незалежного експерта для проведення об'єктивного та прозорого оцінювання виконаних робіт за контрактом.

- Призначення ССП технічних, фінансових, а також юридичних консультантів, роль яких полягає в аналізі проекту насамперед з точки зору інтересів ССП, а не організації-інвесторів.

- Зацікавленість інвесторів в успішному завершенні проекту, незважаючи на відмінності їх окремих інтересів (наприклад, будівельна компанія зацікавлена в швидшому завершенні будівництва, що збільшує строки виконання зобов'язань для експлуатаційної організації).

- Ідентифікація зовнішніх кредиторів, зацікавлених у створенні ССП. Структура фінансування проекту типу БУП передбачає, особливо коли кредитори встановлюють ділові стосунки тільки з ССП, що ризики кредиторів від участі в проекті прямо залежать від ризиків ССП (яке може перекласти їх на іншого учасника). Це значно посилює вимоги до акціонерного капіталу, і, в деяких випадках, унеможливує фінансування проекту. Дисципліна інвесторів, контрольована ззовні, може бути тим підґрунтям, на який погодяться кредитори. Так само це стосується облігаційного фінансування.

Кредитори, зі свого боку, намагатимуться контролювати сфери, де стикаються інтереси інвесторів, використовуючи такі методи:

- Детальний аналіз контрактів проекту. Сюди входить, окрім загальних положень (розглядається далі в даному розділі), вивчення ризиків для кожного ключового договору. Тому представники кредиторських організацій або їхні консультанти мають бути присутні на переговорах або повторних переговорах при укладенні угод, включаючи угоду про концесію.

- Незалежне оцінювання обґрунтованості обсягу коштів на будівництво та експлуатаційні приготування порівняно з загальною ринковою ситуацією.

- Вимоги від інвесторів гарантій надійності термінів договорів на постачання та закупівлю продукції, а також на встановлення обґрунтованої ціни.

Контроль стосується таких питань:

- розробка фінансової схеми проекту, прийнятої перед залученням кредиторів до фінансування проекту;
- доцільність домовленостей у договорі про кредитування, особливо це стосується фінансових угод щодо виконання зобов'язань упродовж терміну дії кредитів та покриття боргів;
- умови надання кредитів ССП та коефіцієнт платоспроможності, а також інша фінансова інформація та перспективи розвитку галузі;
- робочі стосунки з виконавчим директором ССП та інвесторами і кредиторами проекту;
- позбавлення права голосу за акціонерною угодою при виникненні конфлікту;
- "матриця контролю" в угоді про кредитування щодо діяльності концесіонера в рамках договору проекту.

Забезпечення. Кредитори, як правило, намагаються забезпечити себе від ризиків при виконанні договорів проекту за допомогою заходів, що входять до їх пакету забезпечення. До них належить переуступка прав за даними контрактами. При веденні переговорів щодо умов контрактів ССП може надати свої права кредиторам без згоди контрагентів, чим, звичайно, викличе їхнє незадоволення. Якщо ССП не має такого права, контрагент може викупити його при остаточному опрацюванні пакету забезпечення кредитора (оскільки переуступка має бути погоджена). Для ССП таке необмежене право дуже важливе. Іншим спірним питанням є припинення дії договору. Учасник договору проекту має право припинити договір у разі банкрутства ССП або (за англійськими законами) після призначення ліквідатора або уповноваженого на проведення ліквідації компанії. Для банків важливо уникнути припинення дії договору в такому варіанті, оскільки документи проекту зачіпають їхні заставні інтереси. Їхні права виражені у праві втручання (право на активну участь у справах компанії-позичальника при певних обставинах), яке встановлюється в тому ж договорі або – частіше – в прямій угоді з компанією.

Принципи опрацювання проектних договорів стають все складнішими. З найретельнішого аналізу ризиків діяльності проектного підприємства випливає необхідність проведення прозорих переговорів та контролю при конфлікті інтересів суб'єктів проекту. При вирішенні таких конфліктів слід керуватися принципом відповідності банківським критеріям фінансування та належного розподілу ризиків серед учасників проекту. Розробка пакету угод проекту являє собою копітку та нелегку справу, що є наслідком компромісу між учасниками проекту, кожен з яких має свій власний комерційний інтерес, необхідності створення такої схеми, яка може бути профінансована, та інших сфер, які потребують особливого підходу.

Рекомендована навчально-методична література та адреси електронних сайтів

1. *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М., Наука, 2005.

2. *Доценко-Белоус Н.А.* Стратегия финансирования строительства. – К.: Пролог, 2008. – 704 с.

3. *Кабашкин В.А., Левченко А.А., Сидоров В.А.* Развитие государственно-частного партнерства в регионах Российской Федерации. – Белгород: ИПЦ "Политерра", 2008. – 466 с.

4. *Ребок В., Бондаренко Е., Бабак А. и др.* Государственно-частное партнерство в Украине. – К.: Arsinger, 2009. – 176 с.

5. 'Project Finance' by Wilde Sapte, Euromoney Publication PLC, 1997.

6. *Владимирова И.Г.* Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 6. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-6/13.shtml>.

7. *Городиський М.П.* Договір підряду в будівництві: узгодження термінології. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_KAND_2007/Economics/18315.doc.htm.

8. *Гостева І.С.* Поняття та види інтегрованих підприємств. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Emp/2008_20/gosteva.pdf.

9. Довідник з Європейської інтеграції. – Режим доступу: <http://eu-directry.ea-ua.info/>.

10. *Мальський О.* Рятівний договір (договір між акціонерами) // Газета "День". – 2007. – № 213. – 6 грудня. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/290619?idsource=192752&mainlang=ukr>.

11. *Овдієнко А.* Договір між акціонерами. Позитивні аспекти істотних змін корпоративного законодавства України // Юридична газета. – 2009. – № 25–26. – 22 червня. – Режим доступу: <http://soflawfirm.com.ua/publications/7.html>.

12. *Рябих Д.* Процедура оцінки інвестиційних проектів у проектному фінансуванні. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/023.htm.

13. Типовий договір будівельного підряду. – Режим доступу: <http://www.budinfo.com.ua/content/view/950/102/>.

14. Угода між Урядом України та Європейським Співтовариством стосовно фінансування проектів з енергоефективності. – Режим доступу: http://eu-directory.ea-ua.info/index.php?act=show&doc_id=7&id=111.

Питання для обговорення

1. Від чого, на Вашу думку, може залежати успішність інфраструктурного проекту?
2. Які види проектних угод Вам відомі?
3. Що являє собою угода про консорціум? У чому полягає її специфіка?
4. Окресліть основні умови угоди про консорціум.
5. Які фактори необхідно враховувати при створенні юридичної структури ССП?
6. Яким чином Ви уявляєте корпоративну структуру? Зобразіть її схематично.
7. Що являє собою договір акціонерів? Назвіть основні аспекти, які необхідно вирішити при створенні спільного підприємства.
8. Охарактеризуйте договір будівельного підряду.
9. Що являє собою (у фінансуванні проектів БУП) договір на будівництво "під ключ"?
10. Охарактеризуйте договір про експлуатацію та обслуговування.
11. Які Ви знаєте способи винагороди експлуатаційної організації?
12. Що являють собою договори на постачання та закупівлю продукції?
13. Що таке "матриця ризиків"?
14. Зробіть аналіз обґрунтованості проекту.

Тести для самоперевірки

1. До проектних угод не належить:
 - а) концесійний договір;
 - б) договір будівельного підряду;
 - в) договір про створення консорціуму;
 - г) договір на обслуговування поточного банківського рахунку;
 - г) договір про експлуатацію та обслуговування;
 - д) усі договори належать до проектних угод.
2. Консорціум – це:
 - а) об'єднання однорідних промислових підприємств, що створене з метою збуту продукції через спільну структуру збуту;
 - б) добровільне об'єднання юридичних та фізичних осіб для досягнення загальної, як правило, некомерційної мети;
 - в) тимчасове об'єднання незалежних компаній, метою якого можуть бути різні види скоординованої підприємницької діяльності;
 - г) об'єднання підприємств у єдиний виробничий комплекс, при якому учасники втрачають свою юридичну, виробничу і комерційну самостійність, а керівництво їхньою діяльністю здійснюється з єдиного центру.

3. Договір акціонерів регулює взаємовідносини між:
 - а) інвесторами;
 - б) установами державного сектору;
 - в) консорціумами;
 - г) учасниками тендерного процесу;
 - ґ) вірні відповіді а) та б);
 - д) вірні відповіді а) та г).
4. Які можливі способи винагорода експлуатаційній організації?
 - а) фіксована ціна;
 - б) витрати плюс винагорода;
 - в) винагорода за результатами діяльності;
 - г) усі відповіді є вірними.
5. Договір на постачання визначає:
 - а) договірні зобов'язання постачальника на постачання ССП необхідної мінімальної кількості сировини, продукції тощо за даний проміжок часу;
 - б) зобов'язання покупця придбати певну кількість або відповідну частку продукції проектного підприємства за погодженою ціною;
 - в) зобов'язання учасників, які регулюють спільні зусилля для успішного розвитку проекту;
 - г) якість та ефективність будівельного проекту підприємства та його реалізацію.



8 | СТРАТЕГІЯ ФІНАНСУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЄКТІВ

Основні поняття та терміни: спеціально створене підприємство; джерела фінансування проєктів; акціонерний/власний капітал; змішане фінансування; комерційне кредитування; випуск облігацій; лізинг; фінансові організації розвитку; експортні кредити; експортно-кредитні агентства; похідні фінансові інструменти; Європейський інвестиційний банк (ЄІБ); основний капітал; субординований борг; привілейовані акції; неконвертовані/конвертовані валюти; відсоткова ставка; хеджування; єврооблігації; фінансовий потік; облігаційна позика.

Існує цілий ряд потенційних джерел фінансування спеціально створеного підприємства (ССП)*, які можуть з'явитися на різних етапах реалізації проєкту.

Серед джерел фінансування можна виділити такі (всі вони будуть розглянуті в цьому розділі):

- акціонерний/власний капітал;
- змішане фінансування;
- комерційне кредитування;
- фінансування шляхом випуску облігацій;
- лізинг;
- фінансові організації розвитку;
- експортні кредити або фінанси та страхування від політичних ризиків, надані експортно-кредитними організаціями;
- похідні фінансові інструменти.

Кожна установа, що надає фінанси спеціально створеному підприємству (ССП), приймає на себе різні ризики залежно від рівня очікуваної винагороди. Деякі з них, зробивши відповідний аналіз, можуть відмовитися взяти на себе надто великий або будь-який ризик невиконання проєкту: наприклад, фінансова організація Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) завжди наполягає на державній гарантії, або, за відсутності такої, гарантіях з боку комерційних банків на весь період будівництва. В цьому випадку за ризик неповернення кредиту відповідають більшою мірою банки, а не ССП. Деякі

* *Special-Purpose Vehicle (SPV)*, або укр. спеціально створене підприємство (ССП).

установи, що фінансують проект, беруть на себе ризики, які не можуть взяти комерційні банки, скажімо, політичні ризики. Саме тому експортно-кредитні агентства беруть участь у більшості масштабних проектів, особливо в країнах з перехідною економікою, якою є економіка України, адже брати такі ризики (в обумовлених межах) – функція таких організацій, однією з цілей яких є збільшення експорту.

8.1. АКЦІОНЕРНИЙ/ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ

Для проектів типу БУП цілком природно основним джерелом фінансування, хоча б частково, має бути акціонерний капітал, що є важливою передумовою надання державної гарантії ССП та можливості залучення комерційного кредитування. Інвестиції за рахунок акціонерного капіталу, в повному сенсі цього слова, означають підписку на акції ССП. Та у ширшому розумінні ця дія означає форми інвестування, пов'язані з акціонерним капіталом та одержанням прав акціонера. Залежно від обставин та, частково, юрисдикції можуть застосовуватися різні форми інвестицій.

Основні акціонери ССП – це інвестори проекту, хоча й інші сторони можуть мати свою частку акцій. Це може бути держава, інвестиційні фонди та, подекуди, громадськість (як при фінансуванні проектів Eurotunnel та Eurodisney).

При встановленні черговості вимог кредиторів акціонери посідають останнє місце, вони одержують виплати після завершення виплат іншим кредиторам ССП. Окрім того, кредитори проекту намагатимуться обмежити умовами самої угоди суми та терміни виплати дивідендів або розподілу прибутку ССП поміж власниками акцій. Та саме акціонери найбільше ризикують у разі неуспішності проекту, і тому вони забажають вищої ставки доходу від проекту, ніж основні кредитори. З іншого боку, вони зацікавлені в додаткових вигодах у разі ефективнішої, ніж очікувалося, реалізації проекту, хоча там, де держава забезпечує оплату за користування чи споживання енергії шляхом встановлення тарифів, вона намагатиметься максимально обмежити ставку доходу акціонерів. Слід зазначити, що інвестори також не завжди мають вигоду при збільшенні вартості майна ССП у проектах типу БУП, якщо це майно має бути відчужене державою під кінець періоду концесії безоплатно або за недостатню плату.

Отже, вони мають задовольнитися прибутком від інвестицій за рахунок діяльності підприємства впродовж терміну концесії.

У короткій термін інвестори засновують статутний капітал ССП, фінансуючи його або з внутрішніх надходжень, або запозичуючи балансові активи, розраховуючи, що інвестовані суми хоча б частково відповідатимуть прибутку,

який інвестори сподіваються отримати від контрактів з ССП. Якщо заплановані показники співпадають з реальними, це означатиме, що дивіденди, одержані інвесторами від проекту, принесли чистий прибуток. Обсяг інвестицій, до якого інвестори можуть обмежити свою інвестиційну участь та максимізувати ціну контракту, залежатиме від численних факторів, та найбільш обмеженим він буде, якщо концесія одержана внаслідок проведення тендеру.

Співвідношення розрахункових потреб у фінансуванні, що включатимуть внески в акціонерний капітал, буде змінюватися для кожного окремого проекту під впливом таких факторів:

– *Економіка проекту.* Єдиний фактор, який є прогнозованим джерелом прибутку від проекту. Якщо підприємство наражається на ринкові ризики, такі як можливість продавати свою продукцію за ціною, встановленою під впливом ринку, кредитори проекту вимагатимуть від інвесторів встановити вищий відсоток проектних витрат за рахунок акціонерного капіталу, ніж у випадку, коли ССП укладає угоду за принципом "бери і плати" (оплата неустойки), де кредитор спроможна третя сторона зобов'язалася купити або оплатити всю продукцію підприємства.

– *Аналіз ринку.* Ризики, пов'язані з ринковим попитом, потребують більшої частки власного капіталу підприємства, необхідного для їх покриття. Підприємство, що постачає енергію або основні послуги, вважається менш ризикованим, ніж проект з організації відпочинку.

– *Вартість основного капіталу.* Оскільки акціонери прагнуть більшої окупності своїх внесків, ніж комерційні кредитори, то збільшення частки акціонерного капіталу призведе до здорожчання проекту для держави. Уряд неодмінно буде контролювати ефективність використання ресурсів.

– *Ризик, пов'язаний з країною.* При реалізації проекту ризик може збільшуватися залежно від юрисдикції, особливо в країнах з перехідною економікою, що потребує більших вкладень в акціонерний капітал.

– *Вимоги юрисдикції ССП.* Об'єм та характер інвестицій в ССП з боку інвесторів чи інших джерел залежатиме частково від стандартів фінансової звітності та законодавства країни, де створюється ССП. Наприклад, деякі юрисдикції не визнають за компанією права випускати більше, ніж один клас акцій. В інших необхідно мати спеціальний дозвіл на отримання акцій іноземцями. Важливим фактором при структуризації інвестицій проекту є режим оподаткування при виплаті дивідендів інвесторам та при реалізації коштів від продажу акцій, а також наявність договору про уникнення подвійного оподаткування. Також для деяких юрисдикцій ризик може полягати в тому, що сторонні кредитори будуть вимагати виплати по своїх кредитах, або власники акцій нестимуть відповідальність за збитки, заподіяні довкіллю, чи будуть сплачувати податки, якщо дії ССП не відповідають місцевим законам. Тому слід розглянути й альтернативну форму вкладень в акціонерний капітал.

– *Вимоги держави.* Держава, як правило, потребує мінімальних вкладень від інвесторів в акціонерний капітал, щоб стимулювати їхню діяльність для успішної реалізації проекту. Держава також зацікавлена в інвестиціях від інших сторін, включаючи місцевих інвесторів.

– *Вимоги кредиторів.* Комерційні кредитори проекту також зацікавлені в мінімальних вкладеннях з боку інвесторів, що збільшить їхню зацікавленість в успіху проекту.

Як уже зазначалося в попередніх розділах, інколи можливо профінансувати та реалізувати проект на основі "незначного" або мінімального вкладення капіталу.

Необхідна документація.

Документація щодо інвестиційних вкладень в акціонерний капітал міститиме таке:

– *статутні документи ССП;*

– *договір акціонерів;*

– *угода про субординований кредит* – інвестори роблять вкладення у вигляді субординованого кредиту, вони зазвичай укладають з ССП доволі просту за формою кредитну угоду, де закріплено основні умови кредитування. Будучи залежними від ССП, інвестори мають підпорядкувати свої вимоги відповідно до угоди;

– *фінансові документи* – містять положення про загальну суму капіталу, яку інвестори та інші акціонери мають внести, періодичність вкладень та розмір, а також періодичність отримання дивідендів або іншого виду доходу внаслідок розподілу прибутку ССП серед акціонерів.

8.2. ІНВЕСТОРИ ТА КРЕДИТНЕ ФІНАНСУВАННЯ

Однією з основних вимог інвесторів більшості інфраструктурних проектів є встановлення з самого початку межі у вигляді заздалегідь визначеної суми на передбачувані фінансові зобов'язання при несприятливому розвитку проекту. Основні причини цих вимог такі:

– Фінансові ресурси, необхідні для будівництва об'єкту, майже завжди перевищують можливості одного інвестора. Збільшення додаткового фінансування може спричинити невиконання інвесторами своїх фінансових зобов'язань щодо банків, а вимоги забезпечення по кредиту не дадуть змоги гарантувати рівні умови виконання зобов'язань для кредиторів та інвесторів. Збільшення позик матиме несприятливі наслідки для цілого ряду фінансових показників, таких як відношення заборгованості до акціонерного капіталу, та, як наслідок, несприятливо вплине на його привабливість.

– Зрозуміле небажання нести повну відповідальність за можливі помилки тих, хто бере участь у розробці чи експлуатації об'єкту. Інвестори повинні мати можливість прогнозувати свій прибуток від діяльності проекту при різних сценаріях та визначити: чи передбачуваний дохід на капітал відповідає взятим на себе ризикам.

Будучи основними вкладниками капіталу, теоретично вони наділені найзначнішими ризиками, а тому цілком слушно можуть очікувати більшої ставки доходу.

– Отримати фінанси для інших проектів, які, з тієї чи іншої причини, менш придатні для кредитного фінансування без права регресу.

Відсутність "загального балансу", який мав би підтримати слабкий проект, змушує кредиторів взяти на себе частину ризиків, пов'язаних з ним. Далі в цьому розділі розглядаються характеристики кредитного фінансування різних типів, які використовуються для проектів типу БУП, роль кожного з них та юридичні й практичні переваги та обмеження, пов'язані з їх застосуванням.

Розділ присвячений, насамперед, фінансуванню на етапі будівництва. Як тільки проект визначився як діючий об'єкт, він починає давати прибуток, а розмір прибутку можна розрахувати з більшою точністю. В цей час ССП разом з інвесторами переглядають джерела основних фондів, а майбутні інвестори та кредитори оцінюють проект з нової точки зору.

8.3. ЗМІШАНЕ ФІНАНСУВАННЯ*

8.3.1. Характер та джерела змішаного фінансування

Змішане фінансування має одночасно риси і боргу, і акціонерного капіталу; і ризики, що виникають при вкладеннях у капітал такого типу, знаходяться між основним борговим та акціонерним фінансуванням. Прикладами змішаного фінансування можна вважати субординований борг та привілейовані акції. Слід зазначити, що той тип субординованого кредиту, який надається інвесторами ССП, є саме форма змішаного фінансування. Ми не враховуємо, що в Україні, зважаючи на відсутність практики і досвіду реалізації проектів типу ДПП (зокрема БУП), цей механізм має переваги над більш раціональним механізмом комерційного кредитування. Для детальнішого ознайомлення з механізмом змішаного фінансування проектів типу ДПП (зокрема БУП) ми рекомендуємо звертатися до спеціалізованої літератури.

* *Mezzanine finance* – фінансування, яке поєднує в собі елементи боргового та акціонерного фінансування (наприклад, облігації, конвертовані в акції, або боргові зобов'язання, що дають кредитору право участі у прибутку).

У даному розділі описане змішане фінансування з позиції сторонніх учасників, які не є інвесторами проекту і які переслідують ціль одержання прибутку саме від фінансування.

Так само, як і при кредитуванні, в нормальних умовах будуть здійснюватися регулярні виплати кредиторам змішаних кредитів у вигляді процентів та/або платежів на погашення основного боргу. Ці виплати, однак, будуть субординованими відносно основного кредиту і можуть здійснитися лише за певних умов. Такі умови, насамперед, стосуються успішності виконання проекту та наявності фондів для проведення виплат.

За відсутності таких можливостей змішане фінансування набуває більше характеристик капіталу, ніж боргу. Та все ж, як тільки ці можливості з'являються, позики цих кредиторів сплачуються раніше, ніж розподіляється прибуток між акціонерами.

Ризики кредиторів від проекту при змішаному фінансуванні переважають ризики основних кредиторів, а отже, вимоги щодо одержання прибутку більші. Прибуток може бути в формі збільшення відсоткової ставки на позики та/або долі в доході від проекту, хоча кредитори при змішаному фінансуванні мають очікувати меншої частки прибутку порівняно з власниками акцій, які наділені більшими ризиками. Механізм, який дає змогу кредитору при змішаному фінансуванні одержати свою частку прибутку, передбачає придбання опціонів на акції або можливість підписки на акції концесіонера, зазвичай за нижчою або номінальною ціною, що принесе їм додаткові вигоди при підвищенні ринкової вартості акцій та при розподілі прибутку ССП у вигляді дивідендів.

Змішане фінансування здійснюється спеціалістами з венчурного капіталу або певними інвестиційними трастами та страховими компаніями. Вигода для інвесторів полягає в тому, що сума капіталу, необхідна для внесення, зменшується. Основні кредитори теж, як правило, радо приймають додаткове фінансування ССП. А кредитори змішаного фінансування мають можливість одержати додатковий прибуток, не беручи на себе повною мірою ризик від капіталовкладень.

Документація

Вимоги до документації для здійснення змішаного фінансування різні залежно від типу ресурсів, які надаються, але до обов'язкових документів належать:

– *Привілейовані акції*. Якщо фінансування відбувається шляхом підписування на привілейовані акції ССП, права та обов'язки власників привілейованих акцій, як і інших акцій та самого ССП, наділені найзначнішими ризиками, а тому зазвичай визначені в статутних документах ССП. Слід зауважити, що в деяких юрисдикціях привілейовані акції заборонені.

– *Субординований борг*. Якщо фінанси надаються у вигляді субординованого боргу, ССП та кредитор зазвичай укладають договір позики та визначають умови, на яких позика надається. Дана позика підпорядкована правам основних та інших кредиторів у формі, яка має бути відображена в окремому документі, і все це повинно бути зафіксовано в угоді між ССП та всіма кредиторами проекту.

8.4. КОМЕРЦІЙНЕ КРЕДИТУВАННЯ

8.4.1. Характеристика комерційного кредиту

Синдикований строковий кредит

Позика при фінансуванні проектів типу БУП – це неодмінно кредитне строкове зобов'язання з розробленою схемою погашення.

Інвестори не захочуть ризикувати, згодившись на такий механізм кредитування, де за несприятливих обставин можуть виникнути проблеми. Вирішенням багатьох проблем може стати розміщення основного обсягу кредиту в декількох комерційних банках (синдикат), і кожен з цих банків охоче надасть кредит на однакових умовах і на однакові терміни. Синдикат передбачає однакову черговість при погашенні боргу та одержанні прибутку, а високий рівень консенсусу при зміні умов дасть можливість знайти спільне рішення при вирішенні проблем.

Освоєння кредитних коштів

У ході реалізації проекту кошти необхідні для покриття витрат, але прибутку на цьому етапі ще немає, а якщо він і є, то мізерний. Відношення між дозволеним використанням комерційного кредиту та освоєнням власного капіталу або внесків акціонерів є важливим питанням під час переговорів на стадії розробки угоди про основні умови комерційного кредиту (комерційних кредитів). На таких переговорах розглядають можливість використання кредиту в різних аспектах: співвідношення власного капіталу до загальної суми активів та бажання кредиторів зменшити свій ризик, намагаючись здійснити фінансування на самих початкових етапах проекту за рахунок акціонерного капіталу.

Найбільші витрати припадають на платежі на кожному етапі реалізації проекту (фіксовані терміни) будівництва згідно з угодою будівельного підяду, з урахуванням зростаючої вартості відсотків. Окрім цього, слід урахувати додаткові витрати на управління та оплату праці архітекторів та інженерів, які здійснюють кваліфікований контроль об'єкту на стадії будівництва.

Як тільки об'єкт проекту передано підрядником підприємству ССП, подальше використання кредиту не допускається. Відтепер об'єкт буде давати прибуток, і з'являється можливість погашати заборгованість самостійно.

Залежність від грошових надходжень

При "чистому" проектному фінансуванні тільки достатній прибуток від діяльності об'єкта може гарантувати сплату відсотків та основної суми боргу і виконання численних зобов'язань. На момент передачі проектного об'єкта у користування ССП борг сягає своєї найвищої точки і включає відсотки, нараховані за час будівництва об'єкту, які будуть капіталізовані. Обслуговування боргу та погашення кредиту прямо залежать від прибутку діючого об'єкту, що спонукає інвесторів робити прогнози про дивіденди вже в перші роки експлуатації господарського об'єкту. Багато в чому класична схема виплат – шість місяців відстрочки погашення після початку експлуатації, далі чергові внески через шість місяців упродовж усього періоду платежу, та й відсотки теж треба виплачувати сповна в той самий термін – є нелогічною. Вона передбачає, що вже в перші шість місяців експлуатації прибуток буде на найвищому рівні (основна сума, на яку нараховуються відсотки, є найбільшою перед початком погашення кредиту), хоча насправді прибуток збільшується тільки з часом, з розвитком виробництва, і коли якість продукції (або послуг) буде підтверджено споживачем.

Схильність кредиторів до короткострокових кредитів

Кредитори переважно надають кредити на короткі терміни для розвитку проекту, зазвичай очікуючи його погашення через п'ять – сім років з початку введення об'єкта в експлуатацію. Кількість проектів у світі, здатних погасити борг за такий період, дуже незначна, а оскільки досвід БУП поширюється і кількість проектів зростає, стає очевидним, що звичайний період погашення кредиту сягає семи – десяти років, а інколи й більше.

Єдина валюта

Кредитори завжди намагаються обмежити свою залежність від проекту, надаючи кредит у валюті, яка найбільше захистить надходження від проекту. Якщо валюта відрізняється від валюти контракту на будівництво, буде легше захистити її собівартість у відносно короткі періоди будівництва, ніж встановлювати довгострокові терміни погашення боргу. Ускладнення зростають, коли кошти від експлуатації об'єкту надходять у неконвертованій валюті, що робить можливим її знецінення та обмежену наявність, а це, в свою чергу, робить валюту непривабливою для міжнародних банків, незважаючи на високі відсоткові ставки. Страхування обмінного курсу неконвертованої/конвертованої валюти проекту на фінансовому ринку дуже обмежене і досить недешево.

На відміну від комерційних позичальників, проекти мають досить обмежену можливість виплатити додаткові суми основного боргу, якщо через непередбачені коливання курсів валюти збільшився основний об'єм кредиту. Тому використання мультивалютних засобів не дасть необхідного результату.

Коливання відсоткової ставки

Оскільки комерційні банки і самі користуються короткостроковими позиками з плаваючою відсотковою ставкою, вони не мають бажання надавати довгострокові позики за фіксованою ставкою без додаткових гарантій. Ризик від проекту, який збільшується в результаті коливань міжбанківських відсоткових ставок, зовсім не приваблює перспективних кредиторів та інвесторів.

Адекватне хеджування з боку позикодавців дасть можливість їм забезпечити фінансування за фіксованими ставками. Однак, можливість хеджування на ринках зменшується при збільшенні строків погашення, при цьому економіка проекту повинна забезпечити освоєння коштів.

Коло учасників фінансування проекту обмежується відносно невеликою групою досвідчених комерційних банків, здатних добре проаналізувати комерційні та політичні ризики проекту, і які не дуже бажають на них наражатися. Час, затрачений на всі заходи, необхідні при неблагополучному стані проекту або при реорганізації, як правило, достатній, щоб переконатися, що членів цієї групи приваблюють тільки фінансово надійні проекти.

Одноставність кредиторів

Комерційні кредитори делегують лише дуже обмежений об'єм повноважень кредитному або заставному агенту. Так само кредитори не бажають залежати від інших членів синдикату. Жоден з них не погодиться бути заручником іншого або інших учасників і одержувати поради з дріб'язкових питань.

Кредитний агент найчастіше має право приймати рішення, які носять формальний, незначний або технічний характер, а також виправляти помилки. Однак правління ССП однозначно вважає такі зобов'язання надто вузькими, що унеможлиблює прийняття важливих виробничих рішень, які впливають на кредитоспроможність.

Усі інші поправки, дозволи чи відстрочки вимагають затвердження кредиторами в межах 65 – 85 відсотків від вартості позики, крім поправок або відмов від прав, які впливають на виконання зобов'язань, платежів відсотків та випуск цінних паперів, де необхідна однаставна згода кредиторів.

Комісійні зобов'язання на основі підпису, а не кредитних ресурсів

Банки очікують певних комісійних від укладених домовленостей про надання позики після підписання кредитної угоди, навіть якщо численні попередні умови залишаються нереалізованими на цьому етапі. Теоретичне обґрунтування полягає в тому, що ССП є справжнім власником фондів з самого початку надходження коштів. Практично ж більшість цих умов контролюється третьою стороною, особливо при необхідності затвердження центральними та місцевими органами влади, що часто є причиною значної затримки.

8.4.2. Переваги та недоліки комерційного кредиту

Гнучкість освоєння кредитних коштів

Період вибірки позики встановлюється на значний термін. Це дає змогу брати наступний транш кредиту на певних передбачених етапах реалізації проекту, а також на початковій та подальшій витрати в ході будівництва при відсутності інших надходжень протягом цього періоду.

Умови невикористання фінансування

Попередні умови можуть бути двох категорій:

1. Початкові загальні умови щодо таких питань:

- ефективність контрактів проекту;
- надання ділянки під проект;
- техніко-економічне обґрунтування;
- згода третіх сторін;
- страхування.

2. Інформація та гарантії, надані позичальником, залишаються в силі за відсутності подій, що ведуть до банкрутства, при належному розвитку будівельних робіт та фінансуванні з боку акціонерів і кредиторів.

Найбільш проблематичним виявляється одержання згоди (затвердження) з боку третьої сторони. Частково причиною цього є бюрократична інерція, а кредитори часто хочуть одержати всі необхідні для реалізації проекту дозволи на самому початку. Однак уряд може не поспішати їх затверджувати або надавати землю для проекту, поки не почнуться реальні роботи.

Після початку вибірки кредитів його призупинення малоімовірно

Оскільки в чистій формі фінансування проекту являє собою кредит на розвиток з обмеженим правом регресу, поки такий розвиток здійснюється, вартість інфраструктурного об'єкту на певну дату, найчастіше, не може зрівнятися з сумою, що витрачена на його розвиток. Досить важко прийняти вірне рішення при такій невизначеності про подальший розвиток об'єкту, та все ж, в інтересах кредиторів підтримка проекту продовжується навіть при несподіваних ускладненнях, які можуть з'явитися на етапі реалізації проекту.

Питання контролю

Здійснення повного контролю за діяльністю – це те, чого прагнуть банки-кредитори, але що менш бажано для концесіонера. Під час переговорів про можливість залучення позикових коштів організатори кредитного фінансування проекту більш за все перейматимуться ризиками для позикодавців та тим, що нове ССП тільки починає створювати управлінські та виконавчі структури. Організатори будуть наполягати на повному контролі над усіма

аспектами проекту, які стосуються фінансування. Керівники ж підприємства вважають недоречною умовою необхідність затвердження кошторису та інших контролюючих дій банкірами. Компромісом у даному випадку може бути умова про можливість перегляду угоди в тому разі, якщо проект стане успішною діючою компанією.

Випадки невиконання зобов'язань без кредитної підтримки

Відсутність взаєморозуміння та цілий ряд інших причин, багато з яких знаходяться поза впливом ССП або інвесторів проекту, приводять до "випадку невиконання зобов'язань". Визнання такого випадку має на меті мобілізувати акціонерів ССП та дати можливість кредиторам вимагати негайного погашення заборгованості. Адже при фінансуванні проекту рішення кредиторів надати позику ґрунтується на очікуванні майбутніх надходжень від його реалізації. Настання зазначеного випадку невиконання зобов'язань дає можливість кредиторам переглянути свої опції. Найімовірніший результат такого перегляду – ігнорування цього випадку з чисто практичною метою або, коли економіка проекту знаходиться в зовсім критичному стані, звернення до інвесторів з вимогою додаткових капіталовкладень.

Можливість відстрочки рішень

Хоча вести справу з синдикатом легше, це не означає, що він швидко надає відповідь на запит. Оскільки для затвердження рішення необхідний високий рівень однотайності поміж кредиторів, цей процес займе певний час. Для вирішення цієї проблеми в документації часто передбачено умовний розгляд окремим кредитором, якщо він не дає відповіді в установлений проміжок часу.

Це приводить до негайного відхилення запиту, практично даючи окремому кредитору стільки часу, скільки йому буде необхідно для детальнішого розгляду питання і винесення рішення.

Неможливість фінансування

Чим більша частка конкретного кредитора у фінансуванні проекту, тим більше проблем виникає при його неспроможності виконати свої зобов'язання. Для країн з розвинутою економікою кредитор, який не в змозі з фінансових чи юридичних причин надати кредит у разі необхідності, кардинально не впливає на проект. Значно складніше вирішувати це питання в країнах з перехідною економікою (якою є, наприклад, економіка України), чутливою до міжнародних ембарго, політичних змін або де у фінансуванні беруть участь банки без достатнього досвіду. Неспроможність одного з кредиторів надати кошти створює значну прогалину у фінансуванні проекту, яку необхідно заповнити, щоб вивести об'єкт на стадію експлуатації. Кредитори

можуть відмовитися від докладання спільних та індивідуальних зусиль для надання позики.

Ризики ССП, пов'язані зі змінами в законодавстві, податковому режимі та нормах кредитування

Кредитори зазвичай бажають отримати відшкодування за додатково витрачені кошти (чи компенсацію за зменшення прибутку), спричинені змінами в законодавстві, податковому режимі (тут не маються на увазі зміни податкової ставки на доходи корпорації) або в нормативах, які стосуються кредитування проекту не тільки в країні, де він здійснюється, але й в юрисдикції країни знаходження позикодавця. Такі додаткові витрати не піддаються розрахункам та прогнозуванню, тому їхній вплив на економіку проекту невизначений з самого початку. Інколи можуть виникати розбіжності щодо рівня пріоритету кредитора при відшкодуванні таких витрат порівняно зі звичайним обслуговуванням кредиту, та чи може кредит бути погашеним достроково, і якщо так, то в яку чергу. Тому, якщо такі виплати відбуваються, вони є небажаними для ССП.

Зобов'язання кредитора

Існує три аспекти проекту, де кредитор може мати ймовірні зобов'язання. Вони стосуються:

- консультацій щодо здійсненності проекту;
- контролю кредиторів над ССП та, як наслідок, необхідності виконувати зобов'язання, які ССП не в змозі виконати;
- використання активів проекту для забезпечення заставного права кредиторів у випадку, скажімо, шкоди, заподіяної навколишньому середовищу, або виробничої аварії.

Чи будуть реалізовані потенційні зобов'язання, залежить також і від застосовного права відповідних контрактів, від того, де ССП зареєстроване як юридична особа, від місцезнаходження об'єкта проекту. Тут слід розглядати можливості для кожного проекту окремо.

Наслідки підприємницької діяльності для кредиторів в країні, де зареєстровано ССП

Кредитування проекту також є видом підприємницької діяльності. Окрім податку на прибуток в юрисдикції країни кредитора, враховуючи деякі можливі пільги та положення договору про захист від подвійного оподаткування, прибуток від діяльності проекту також підлягає оподаткуванню в країні, де цей проект реалізується.

Окрім контролю в сфері обміну валюти, також може регулюватись і саме кредитування в країні реалізації проекту. Для кредитування або погашення

кредиту може бути потрібна окрема ліцензія, або ж місцеві банки можуть вимагати вищого рівня пріоритетності щодо іноземних банків, як в Індії, де для них передбачена прискорена процедура стягнення через арбітражні суди, незалежно від звичайної судової системи.

Використання ембарго як політичної зброї також може накласти обмеження на фінансування проекту, погашення заборгованості тощо. На рис. 8.1 наведено схему структури грошових потоків проектів БУП.

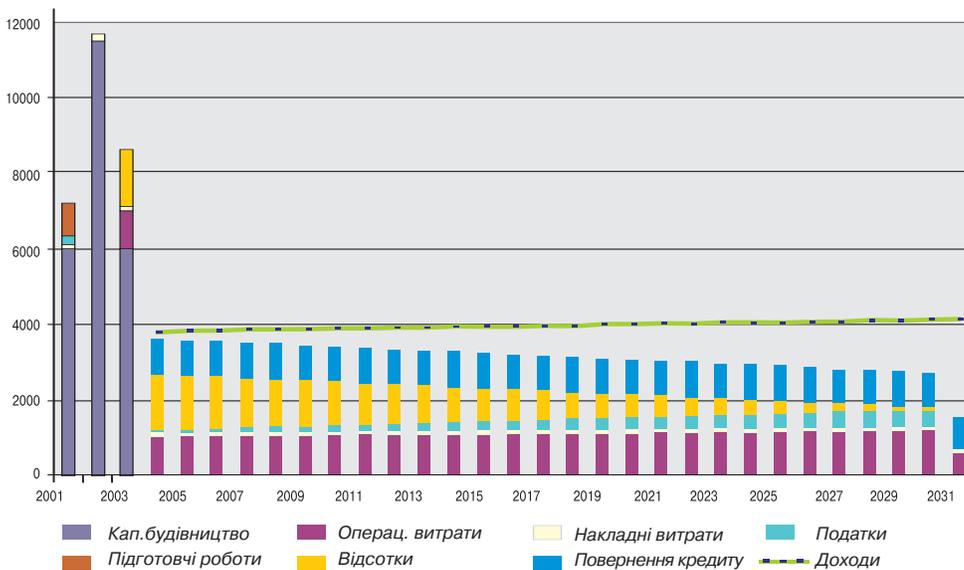


Рис. 8.1. Схема структури грошових потоків БУП проектів

8.5. ФІНАНСУВАННЯ ШЛЯХОМ ВИПУСКУ ОБЛІГАЦІЙ

Традиційні єврооблігації на цей час є одним із основних фінансових інструментів для багатьох провідних корпорацій при проведенні казначейських та фінансових операцій. Можливо, буде несподіванкою, що в якості основного джерела коштів виступає лише невелика частка фінансового потоку, який проходить через ринки капіталу, особливо з огляду на ціноутворення, середні строки погашення та строки дії, що робить саме облігації найприйнятнішим для проекту джерелом надходження коштів. Підвищення інтересу до позикового фінансування проектів було дещо загальмоване

складнощами застосування традиційних єврооблігацій у схемах фінансування проекту. Однак, фінансові методи стають все витонченішими, і способи фінансування шляхом випуску облігацій урізноманітнюються, інвестори готові йти на все більші ризики з надією на прибутки – все це сприяє розвитку ринку облігаційних позик. Для детальнішого ознайомлення з цим механізмом фінансування проектів типу ДПП (зокрема БУП) ми рекомендуємо звертатися до спеціалізованої літератури.

8.5.1. Переваги використання облігацій

Система єврооблігацій є стандартизованим інструментом, який став важливим фактором швидкого зростання ринку облігацій в минулі роки. Переваги використання такої форми фінансування проектів типу БУП такі:

1. Ринок облігацій пропонує дешеве джерело фінансів. Довший строк погашення та традиційно фіксована ставка дає більш привабливий коефіцієнт окупності, ніж короткострокові банківські позики, які передбачають, до того ж, додаткові витрати для забезпечення фіксованих ставок з огляду плаваючих ставок банківського фінансування.

2. Традиційно єврооблігації не передбачають обмеження та контролю господарської діяльності позичальника. Однак, у схемі облігаційного забезпечення враховується і можливість доступу на ринок єврооблігацій, і наслідки відсутності активного моніторингу та контролю.

3. Ринок облігацій є більш глибоким з ширшою інвестиційною основою порівняно з банківським ринком. Для більшості інфраструктурних проектів з високими вимогами до фінансування, які застосовують різні методи надходження коштів, вихід за межі банківського ринку може стати основною вимогою.

4. Все більша стандартизація даної сфери та пошук оптимальних комерційних умов дає змогу скоротити період переговорів і швидше вирішити фінансові питання.

5. Облігації є більш зручним ринковим інструментом, який може передаватися без ускладнень через міжнародну клірингову систему, в той час як позики, навіть за наявності сертифікату передачі (див. вище), менш активно використовуються в ринковому обігу.

6. Облігації для фінансування проекту являють собою новий тип активів, які розширюють можливості інвесторів щодо вибору сфер діяльності, що дає змогу уникнути деяких передбачуваних ризиків.

Усі згадані фактори свідчать про те, що розвиток сектору фінансування проектів шляхом випуску облігацій базується на можливості фінансового забезпечення масштабних проектів з меншими витратами, а інколи і в коротші строки.

Розуміння необхідності контролю ризиків, які неодмінно виникають в кожному окремому проекті, потребує різних підходів до вироблення умов та при

складанні документації щодо фінансування проекту шляхом випуску облігацій порівняно зі звичайними корпоративними облігаціями.

8.5.2. Недоліки облігаційних позик

Незважаючи на очевидні переваги облігаційних позик, вони досить повільно впроваджувались у сфері розвитку проектів. У Європі зовсім не давно облігації стали застосовуватися для реалізації масштабних заходів. Можливі недоліки використання облігацій при фінансуванні проектів такі:

– Попередня одноразова підписка на облігації зменшує можливість поетапних платежів порівняно з синдикованим кредитуванням, яке може забезпечувати кошти для проекту в міру потреби. Це може мати негативні наслідки для інвесторів (прибутки менші від очікуваних завдяки економному використанню готівки та ліквідних інвестицій), особливо це відчувається на етапі будівництва.

– Структура проекту викристалізовується, коли в пресі опубліковано фінальний проспект емісії. Інвестори не мають можливості домагатися відстрочки, обговорювати поправки або погоджувати нові підходи, що відрізняються від початкової схеми проекту.

– Власники облігацій характеризуються більшою пасивністю, інвестуючи в проект, і, як правило, особливо не цікавляться його господарською діяльністю, що обмежує можливості інвесторів вносити зміни технологічного характеру, навіть коли це в майбутньому сприятиме успіху проекту.

– Несприятливим моментом є вимога оприлюднення інформації порівняно з банківським ринком. Це є додатковим джерелом політичних та комерційних ризиків, що вплине на поведінку відповідних фондових бірж відносно проекту, а отже, постає необхідність вжиття заходів для узгодження і врівноваження їхніх вимог.

– Потенційна нестабільність, особливо в країнах з перехідною економікою, може призвести до обмеження строку пропозицій та впровадження деяких резервних заходів за особливих обставин.

Незважаючи на те, що такі комерційні проблеми, як недостатня прибутковість та непостійність інвестора, врешті-решт вирішуються через питання ціноутворення, схеми фінансування, які могли б об'єднати різні підходи та інтереси інвесторів і власників облігацій, не піддаються легкому вирішенню.

8.5.3. Можливі схеми фінансування шляхом випуску облігацій

Традиційна структура облігаційної позики не забезпечує гнучкості моніторингу та контролю в інтересах інвестора. Це є проблемою, адже здатність реагувати на зміну обставин, які впливають на проект, є невід'ємною запорукою успішного фінансування. Інвестори повинні мати можливість постійно впливати на хід проекту. Незважаючи на те, що облігації

оформлюються опікуном, він не забажає (в звичних обставинах) приймати серйозні рішення, окрім вирішення рутинних питань. Право активної участі зарезервоване для власників облігацій, але скликати їх на загальні збори для винесення зважених спільних рішень досить важко. Основна маса власників облігацій бажає мати загальне уявлення про хід виконання проекту, до якого вони причетні, і про співвідношення прибутку та ризику, беручи мінімальну участь у діяльності емітента.

Незважаючи на те, що мали місце кілька емісій облігацій для проектів, вони, в основному, були націлені на приватне розміщення на обмеженому та складному ринку інвесторів, таких як більшість інституційних покупців у Сполучених Штатах Америки. Щоб облігації підприємства проекту закріпилися на ринку, були застосовані три основні схеми:

- випуск облігацій, забезпечених спеціалізованим страхувальником;
- змішане банкове та облігаційне фінансування, регульоване угодою між кредиторами;
- призначення агента проекту.

Вузькоспеціалізовані страхувальники

Вузькоспеціалізовані страхувальники являють собою компанії, які надають фінансові гарантії інвесторам. Їхня діяльність полягає в страхуванні муніципальних та забезпечених облігацій, а також облігацій, забезпечених заставою нерухомості та деяких корпоративних. Гарантуючи оплату облігацій, вузькоспеціалізований страхувальник користується власними кредитними рейтингами щодо боргу, який він забезпечує.

Як правило, він має бути з найвищим кредитним рейтингом за даними основних рейтингових агентств, забезпеченим відповідним рівнем капіталу та здатним задовольнити вимоги та диверсифікацію й особливості портфельних ризиків. Як правило, облігації мають бути інвестиційного класу, щоб страхувальник, забезпечивши їх страхування, одночасно підвищив їх кредитний рейтинг.

Вузькоспеціалізований страхувальник стає свого роду координатором, з яким можуть вести переговори інвестори про відстрочки та обговорювати можливі зміни в самому проекті. Власники облігацій можуть більше покладатися на гарантії та ще менше вникати у справи управління проектом. Ризики, пов'язані з проектом, не впливатимуть на їхній фінансовий стан, оскільки він залежить тепер від балансової відомості страхувальника (за винятком подій, які негативно вплинуть на самого страхувальника).

Призначення агента проекту

Відносно недорогий спосіб вирішення вищезгаданих проблем – призначення агента проекту (його роль може взяти на себе відділення банку або інша установа) від імені власників облігацій. Ряд банків вже мають досвід агента синдикату в деяких проектах і можуть взяти на себе цю роль. Для введення посади агента проекту потрібно буде укласти окрему додаткову угоду з агентом та внести певні зміни в облігаційні документи, та, втім, це будуть незначні зміни в існуючій схемі.

Агент проекту діє в інтересах власників облігацій і відповідальний тільки перед ними. Він мусить бути добре обізнаним у відповідному секторі проекту, фінансовому секторі, в схемі фінансування шляхом випуску облігацій та документації. Рейтингове агентство надасть об'єктивну інформацію про поточний стан проекту. Діяльність агента проекту сукупно з рейтинговим агентством дасть можливість власникам облігацій майже не перейматися тим, як використовуються їхні інвестиції. Інвестор, у разі потреби, звертається безпосередньо до агента, покладаючись на його обізнаність і досвід саме в цій сфері.

Питання стосовно обсягу обов'язків агента, його юридичної та матеріальної відповідальності вимагає ретельного опрацювання.

Ефективність дій агента проекту має бути забезпечена достатньо широкими повноваженнями від імені власників облігацій, що сприятиме його діяльності в їхніх інтересах.

У пошуках нових підходів та зі зростанням інтересу до облігаційних позик як способу залучення коштів для проекту, стає очевидним, що найближчими роками зростатиме популярність саме цього виду фінансування як цілком нового класу акцій на інвестиційних ринках.

8.6. ЛІЗИНГ

8.6.1. Концепція лізингу

Основна концепція лізингу – власник майна (орендодавець) передає право на використання та експлуатацію майна другій стороні (орендар) на визначений термін і одержує плату за його використання та експлуатацію протягом усього періоду (оренди) – відображена в законодавстві більшості країн*.

Методика розрахунку оренди може різнитися залежно від юридичного права власності відповідно до положень одних угод, або економічних вигод

* Зокрема, в законах України "Про фінансовий лізинг" та "Про оренду державного та комунального майна".

відповідно до інших. Від методики розрахунку залежить, у кого на балансі (в орендодавця чи орендаря) буде знаходитись орендоване майно, як нараховується балансова вартість, рентний прибуток та сума до сплати наприкінці оренди. Нарахування податку на балансову вартість, рентний прибуток та суму до сплати під кінець оренди не завжди проводиться відповідно до методики розрахунків.

У деяких юрисдикціях лізинг, основна суть якого подана вище, має свої особливості, інколи досить суттєві. Наприклад, відповідно до французької форми лізингу, *credit bail*, орендар обов'язково здобуває право власності на орендоване майно, в той час як у Великій Британії фінансовий лізинг передбачає, що орендар не має права власності на майно і не може його здобути наприкінці терміну лізингу.

8.6.2. Застосування лізингу в проектах

Існує три основні підстави для застосування лізингу при фінансуванні широкомасштабних інфраструктурних проектів:

- фінансова вигода внаслідок податкових пільг (амортизаційних відрахувань) для підприємства проекту;
- залучення нових джерел фінансування (тобто виробників або фінансових установ, які не є кредиторами проекту);
- можливість для орендодавця отримати право власності на орендоване майно, якщо це дозволяє закон, який засвідчує заставне право.

Залежно від юрисдикції (на території використання орендованого майна або на території діяльності постачальника чи виробника) більшість активів, необхідних підприємству для реалізації проекту – наприклад, матеріальні активи, такі як промислові приміщення або устаткування, а також нематеріальні активи, такі як програмне забезпечення або бренди – можуть надаватися в оренду за умови, якщо термін концесії довший ніж термін оренди: недавній приклад лізингового фінансування вагонного парку та інфраструктури для Croydon Tramlink у Сполученому Королівстві Великої Британії за схемою БУП у рамках приватної фінансової ініціативи.

8.6.3. Два типи фінансових операцій

Термін "лізинг" застосовний для двох типів фінансових операцій. У першому випадку орендодавець є єдиним або основним суб'єктом фінансування, який забезпечує кошти для придбання орендованого майна та спирається на грошові надходження від проекту відповідно до угоди з ССП про орендну оплату та певну кінцеву суму по завершенню оренди. Проаналізувавши, можна переконатися в тому, що більшість таких схем має елементи зобов'язання або гарантії з боку інвестора, тому їх не можна віднести до типу фінансування з обмеженою відповідальністю.

Для другого типу операцій (які у Великій Британії трапляються частіше) лізингова схема використовується в рамках фінансування проекту, коли ризики проекту беруть на себе перш за все кредитори та інвестори, а не орендодавець. У цьому випадку орендодавець опирається, насамперед, на гарантію або акредитив, який (найчастіше) надається кількома або всіма кредиторами проекту для оплати "обумовленої вартості збитків", або для забезпечення готівкою, яка теж може бути надана інвесторами проекту. Сума, яка може бути стягнена, найчастіше береться з цих джерел по максимуму, таким чином частина ризику від проекту припадає також і на орендодавця. Це, як правило, пов'язано зі змінами ставки оподаткування для проектного підприємства або порушенням структури об'єкту лізингу.

Лізинг, описаний в другому випадку, був широко застосований у Великій Британії у фінансуванні незалежних підприємств енергетики (IPP) для кабельного сектору та при різних операціях у рамках Приватної фінансової ініціативи. Обидва типи фінансових операцій можуть застосовуватись у проєктах типу БУП.

8.6.4. Податкові знижки при лізингу

У Великій Британії такі податкові знижки надаються, коли орендодавець отримує амортизаційні відрахування за орендоване майно, або якщо:

- знижки не надані ССП як власнику майна;
- знижки не надані ССП, як тільки вони стали доступними орендодавцю (наприклад, тому що ССП не має доходу від реалізації, де можуть бути встановлені знижки, або його комерційні надходження недостатні для їх задоволення).

Орендодавець може всю суму, виручену від податкових знижок, надати ССП або ССП та його інвесторам, або взяти також собі частку доходу на підставі того, що він одержує прибуток за рахунок маржі від фінансування, а не за рахунок податкових пільг.

Іноколи можливо скористатися амортизаційними або податковими знижками більш ніж в одній юрисдикції (так звана норма "подвійне занурення") з огляду різних норм законодавства. Насамперед тут грають роль відмінності в податковому законодавстві. Наприклад: знижки для власника майна в одній юрисдикції одночасно з амортизаційними відрахуваннями для сторони, яка одержує право викупу (при оренді з правом викупу) в іншій юрисдикції, або різниця тлумачень при визначенні характеристик майна в різних юрисдикціях (наприклад, відповідно до англійського права, установка вважається прикріпленою до землі – "нерухоме майно", в той час як в інших юрисдикціях вона може трактуватись як "рухоме майно").

8.6.5. Переваги та недоліки

Переваги лізингу

Основними перевагами вважаються:

- збільшення об'єму грошового потоку, що позитивно впливає на привабливість проекту;
- нове або додаткове джерело надходження коштів для проекту;
- більша зацікавленість орендодавця-постачальника або виробника в успіху діяльності проекту.

Оренда більшою мірою вигідна інвесторам та акціонерам, ніж кредиторам ССП (бо інвестори одержують частину доходу від оренди безпосередньо або внаслідок збільшення віддачі від власного капіталу в результаті зростання об'єму грошового потоку). Однак, кредиторам теж вигідна оренда, оскільки зменшується вартість фінансування та грошовий потік концесіонера набуває стійкіших форм.

Недоліки лізингу

Недоліки лізингу такі:

- ускладнення переговорного процесу та оформлення документації. Необхідність додаткових погоджень з урядом, якщо якийсь устаткування підприємства – реалізатора проекту знаходиться у власності третьої сторони (орендодавця), може виникнути необхідність у прямій угоді, яка закріпила б право на користування орендованим майном на термін концесії;
- залучення третьої сторони як власника основних фондів проекту (тобто орендодавця) сприятиме більшій зацікавленості кредиторів проекту щодо кредитоспроможності орендодавця та визначення, чи взагалі компанія орендодавця є цільовою компанією, спонукаючи кредиторів убезпечити орендоване майно (особливо якщо воно являє собою основні фонди проекту);
- власник орендованого майна має право припинити дію лізингу та вступити в повторне володіння майном при обставинах, визначених в угоді про лізинг (наприклад, припинення дії угоди внаслідок неплатоспроможності). Це право контролюється окремими угодами між кредиторами;
- якщо орендодавець бере на себе ризики проекту, він може вимагати забезпечення активів ССП. Це призводить до необхідності узгодити умови пріоритету та субординації з кредиторами;
- дострокове припинення дії лізингу породжує зобов'язання виплати комісійних орендодавцю та компенсації амортизаційних відрахувань, які мав би отримати орендодавець, що накладаються на ССП. Унаслідок припинення дії лізингу свої претензії пред'являть і власники гарантій, акредитивів та цінних паперів;
- за умовами лізингу на ССП можуть накладатися додаткові виробничі та

фінансові зобов'язання (наприклад, відшкодування орендодавцю), що призводить до зростання витрат та відповідальності або до появи умовних зобов'язань;

– зміни в законодавстві або його інтерпретації можуть накласти на ССП неочікуваний фінансовий тягар, чого б не сталося, якби в якості способу фінансування не використовувався лізинг.

Метод лізингу може бути застосований для проектів типу БУП та для інших проектів. Хоча цей метод має ряд недоліків, існують добре налагоджені інструменти усунення більшості з них у ході розробки схем фінансування та укладання документації без суттєвого збільшення ризиків для концесіонера.

Ризики (наприклад, збільшення зобов'язань внаслідок змін в податковому праві) мають бути проаналізовані інвесторами і кредиторами та оцінені порівняно з очікуваним грошовим потоком чи іншими перевагами лізингу. Найдоцільніше було б змодельювати та проаналізувати проект, щоб з самого початку всі сторони могли оцінити ефект лізингу та інших методів (наприклад, у Великій Британії існує податкова знижка консорціуму). В деяких юрисдикціях лізинг дає найбільшу користь, якщо він вводиться в структуру проекту на ранніх етапах, введення ж лізингу на пізніших стадіях супроводжується певними ускладненнями.

Рекомендована навчально-методична література та адреси електронних сайтів

1. Про фінансовий лізинг: Закон України № 723/97-ВР від 16 грудня 1997 року.

2. *Бардиш Г.О.* Проектне фінансування: Підручник. – 2-ге вид. – К.: Алерта, 2007. – 463 с.

3. *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М., Наука, 2005.

4. *Доценко-Белоус Н.А.* Стратегия финансирования строительства. – К.: Пролог, 2008. – 704 с.

5. *Кабашкин В.А., Левченко А.А., Сидоров В.А.* Развитие государственно-частного партнерства в регионах Российской Федерации. – Белгород: ИПЦ "Политерра", 2008. – 466 с.

6. *Куриленко Т.П.* Проектне фінансування: Підручник. – К.: Кондор, 2006. – 208 с.

7. Левкович А.О. Формирование рынка лизинговых услуг / А.О. Левкович. – М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2004. – 336 с.
8. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003.
9. Пересада О.А. Кредитування міжнародними фінансово-кредитними установами українських підприємств: Монографія. – К.: Лібра, 2001. – 128 с.
10. Пересада А.А., Майорова Т.В., Ляхова О.О. Проектне фінансування: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 736 с.
11. Ребок В., Бондаренко Е., Бабак А. и др. Государственно-частное партнерство в Украине. – К.: Arsinger, 2009. – 176 с.
12. Сазонець І.Л., Джусов О.А., Сазонець О.М. Міжнародна інвестиційна діяльність: Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. – К.: ЦНЛ, 2003. – 155 с.
13. 'Project Finance' by Wilde Sapte, Euromoney Publication PLC, 1997.
14. Криворучко О.В. Аналіз механізму організації запозичення шляхом випуску єврооблігацій // Економіка і регіон. – № 4 (19). – 2008. – С. 124–127. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eir/2008_4/124-127.pdf.
15. Рябих Д. Процедура оцінки інвестиційних проектів у проектному фінансуванні. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/023.htm.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть можливі джерела фінансування інфраструктурних проектів.
2. Охарактеризуйте специфіку фінансування інфраструктурних проектів за рахунок акціонерного капіталу.
3. Які фактори впливають на співвідношення розрахункових потреб у фінансуванні?
4. Охарактеризуйте специфіку фінансування інфраструктурних проектів за рахунок кредитування.
5. Охарактеризуйте специфіку фінансування інфраструктурних проектів за рахунок змішаного фінансування.
6. Охарактеризуйте специфіку фінансування інфраструктурних проектів за рахунок комерційного фінансування.
7. Дайте визначення поняттю комерційного кредиту. Які переваги та недоліки цього різновиду кредитування?
8. Що являє собою процедура хеджування?
9. Охарактеризуйте специфіку фінансування інфраструктурних проектів за рахунок випуску облігацій. Дайте визначення поняттю облігацій, їх різновидам.
10. Охарактеризуйте переваги та недоліки облігаційних позик.
11. Охарактеризуйте специфіку фінансування інфраструктурних проектів за рахунок лізингу. Дайте визначення поняттю лізингу, його різновидам.

Тести для самоперевірки

1. Підписка на акції спеціально створеного підприємства – це:
 - а) інвестування за рахунок акціонерного капіталу;
 - б) комерційне кредитування;
 - в) похідний інструмент фінансування;
 - г) фінансування за рахунок випуску облігацій.
2. Прикладом якого фінансування є субординований борг та випуск привілейованих акцій?
 - а) фінансування експортно-кредитним агентством;
 - б) змішане фінансування;
 - в) комерційне кредитування;
 - г) лізинг.
3. Прикладом якого фінансування є випуск єврооблігацій?
 - а) інвестування за рахунок акціонерного капіталу;
 - б) фінансування шляхом випуску облігацій;
 - в) комерційне кредитування європейськими компаніями;
 - г) лізинг.
4. За емітентом облігації розподіляються на:
 - а) відзивні; ті, що конвертуються; з правом дострокового продажу;
 - б) з фіксованою ставкою; нульовою ставкою; плаваючою ставкою;
 - в) корпоративні; муніципальні; державні; міжнародні;
 - г) державні; європейські; азійські; міжнародні.
5. Суб'єктами лізингу можуть бути:
 - а) лізингодавець;
 - б) лізингоодержувач;
 - в) продавець (постачальник);
 - г) вірні відповіді а) та б);
 - г') вірні відповіді а), б) та в).



9 | ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ РОЗВИТКУ (ФІР)

Основні поняття та терміни: фінансові інститути розвитку (ФІР); експортно-кредитне агентство (ЕКА); Міжнародна фінансова корпорація (МФК); Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР); Азійський банк розвитку (АБР); Європейський інвестиційний банк (ЄІБ); Багатостороннє агентство з питань гарантування інвестицій (БАГІ); Світовий банк (СБ); пільговий кредит; експортні операції; кредит на закупівлю; чисте покриття; рефінансування; страхування інвестицій; проектне фінансування; гарантії; ризики; Департамент гарантій експортних кредитів (ECGD); Hermes та C&L Deutsche Revision; Експортно-імпортний банк США; COFACE; Експортно-імпортний банк Японії; відділ страхування експортно-імпортних операцій Міністерства зовнішньої торгівлі та промисловості (МІТІ).

Коли йдеться про багатосторонні установи в контексті фінансування проектів БУП, зазвичай мають на увазі фінансові інститути розвитку (ФІР)*, які відіграють важливу роль в інфраструктурних проектах у країнах з перехідною економікою, якою є економіка України. ФІР за визначенням обмежуються участю у фінансуванні проектів у країнах, що розвиваються, і центральним для всіх ФІР є дозвіл або мандат на участь у розвитку ринків, де ці установи діятимуть. З цієї точки зору їхні цілі відрізняються від цілей експортно-кредитних агентств (ЕКА), які насамперед мають на меті сприяння розвитку експортних ринків для основних галузей національної промисловості, таким чином сприяючи розвитку всієї національної економіки. В той час як ЕКА більше зорієнтовані на одну країну, переважна кількість ФІР залучені до фінансування масштабних проектів і, отже, не прив'язані до інтересів однієї країни або уряду. ЕКА детальніше розглядаються в наступному підрозділі даного розділу.

У розділі надано короткий огляд основних характеристик фінансових інститутів розвитку та їхніх можливостей у сприянні фінансуванню проекту ДПП з різних джерел. ФІР не роблять особливої різниці між проектом типу БУП та проектом, заснованим на концесії (але в будь-якому разі термін концесії має бути достатнім для погашення кредиту). Отже, тут йтиметься

* *Development Finance Institutions (DFI)*, або укр. фінансові інститути розвитку (ФІР).

про участь ФІР у фінансуванні будь-яких проектів, а не лише проектів типу БУП. Деякі з ФІР будуть розглянуті детальніше з огляду історії їхнього розвитку, цілей та ролі в сучасному світі, а саме Міжнародна фінансова корпорація (МФК)*, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)**, Азійський банк розвитку (АБР)*** та Європейський інвестиційний банк (ЄІБ)****.

Далі також розглядаються Багатостороннє агентство з питань гарантування інвестицій (БАГІ)***** та Світовий банк (СБ)*****, які пропонують захист від політичних ризиків.

Визначення та організація роботи ФІР

По суті ФІР – це урядові формування, які мають повноваження сприяти розвитку економіки тих країн, де вони діють. Їхня участь, зазвичай, має форму позики для розвитку значних перспективних проектів у країнах, що розвиваються; причому все більше робиться акцент на інвестуванні приватного сектора порівняно з державним.

ФІР створюються на основі міжнародних договорів та отримують фінансову підтримку з боку таких міжурядових установ, як Світовий банк чи Європейський Союз*****. У договорах визначені країни-донори (розвинені країни, які надають або гарантують основну частину капіталу ФІР) та країни-одержувачі (країни, що розвиваються, в яких реалізуються проекти). Хоча ФІР часто розглядаються як організації для надання фінансової допомоги, у більшості випадків вони надають фінансову допомогу без пільгової ставки та, головним чином, економічно життєздатним проектам, і тільки незначна доля портфелів ФІР зарезервована для допомоги та надання коштів на пільгових умовах з метою розвитку певних секторів або країн. Пільгове фінансування найчастіше буває у формі позики з низькою відсотковою ставкою на дуже довгий термін ("пільговий кредит"). При фінансуванні більшості масштабних проектів із залученням багатьох джерел відсоткові ставки ФІР, як правило, не нижчі за ставки комерційних банків, а інколи й вищі. Окрім кредитів, ФІР зацікавлені в отриманні частки в акціонерному капіталі, знову ж таки декларуючи свою готовність надати кошти та сприяти розвитку акціонерних підприємств у країні перебування.

* *International Financial Corporation (IFC).*

** *European Bank for Reconstruction and Development.*

*** *Asian Development Bank.*

**** *European Investment Bank.*

***** *Multilateral Investment Guarantee Agency.*

***** *World Bank.*

***** *European Union.*

9.1. РОЛЬ ФІР У ФІНАНСУВАННІ ПРОЕКТІВ

Сенс існування ФІР полягає в участі в розвитку країн з перехідною економікою. Постає питання: чим вони можуть бути корисними для проектів, що фінансуються з багатьох джерел, і чи не стануть на заваді іншим кредиторам проекту? Якщо симпатії ФІР направлені на локальну економіку та первинна ціль їхньої участі в проекті не пов'язана з прибутковими інтересами, чи не спричинять ці фінансові організації розколу серед кредиторів своєю відкритою підтримкою інвесторів та/або цілей держави? Це питання хоч і не вимовляється вголос, та все ж актуальне для багатьох комерційних банків, які фінансують проекти з участю ФІР. Відповідь не можна звести до "так" чи "ні": насправді ФІР підтримують позицію інвесторів або уряду, та це, як правило, компенсується політичним комфортом, знанням країни та вигодами, які вони вносять у проект як "каталізатор".

Умови договору та практична діяльність зумовлюють тісні стосунки з державою-власником. Держава, як правило, визнає, що ФІР зацікавлені допомогти розвитку економіки, і, отже, сприймає їх значно краще, ніж інших іноземних фінансистів. Таким чином, ФІР мають легший доступ та сприймаються з більшою симпатією державними функціонерами. Деякі фінансові організації ФІР навіть заснували свої місцеві представництва та зробили значні інвестиції в країнах, що розвиваються, на довший термін, ніж іноземні комерційні кредитори. Майже завжди вони набагато краще обізнані з політичною ситуацією в країні, з організацією роботи відомств, а також із законодавчими обмеженнями та діловим етикетом, ніж інші фінансові установи.

Результатом таких стосунків і такої обізнаності є те, що, за визначенням Міжнародної фінансової корпорації (МФК), називається "чесна брокерська роль". Близькість до уряду, розуміння цілей інвесторів (часто будучи акціонером ССП) та однакове ставлення до інших кредиторів – все це ставить ФІР в унікальну позицію медіатора та арбітра проекту. Така роль пов'язана з тим, що ФІР розглядають в якості основного не сам фінансовий внесок, а так звану "додаткову вартість" проекту. ФІР не мають на меті стати лише кредиторами проекту, а намагаються створити власну нішу, наголошуючи насамперед на своїй каталітичній функції у проекті. Їхня участь може спонукати комерційні банки, експортно-кредитні агентства, місцевих інвесторів та/або уряд до участі в проекті, яких могло б не бути без присутності у ньому ФІР.

Знаходячись у взаємозалежності з країнами-учасниками, що обумовлюється договорами та статутом, ФІР забезпечують той рівень політичного комфорту, який покриває політичні ризики комерційних банків кредитних експортних організацій. Це не є страхування від політичних ризиків у розумінні якихось особливих забезпечень інших кредиторів та запевнень з бо-

ку ФІР. Політичний комфорт, який відчують інвестори чи концесіонер, полягає в тому, що сама участь ФІР у проекті вже може захистити від впливу певних політичних подій. Присутність організації такого рівня у фінансуванні проекту дає впевненість усім учасникам в тому, що ФІР зможе вплинути певною мірою на винесення рішень держави.

9.2. НАЙЗНАЧНІШІ ФІР У ФІНАНСУВАННІ ПРОЕКТІВ

Міжнародна фінансова корпорація (МФК)

Міжнародна фінансова корпорація входить до складу Світового банку. Вона була створена в 1956 році, коли Світовий банк відчув потребу в сприянні зростанню приватного сектору в країнах, що розвиваються. Станом на 2009 рік МФК нараховує 181 країну-члена, серед них Україна (з 1993 р.)*. Усі ці країни прийняли її цілі та положення, що відображено в її статуті. На противагу Світовому банку, МФК може надавати кредити тільки приватним підприємствам, а саме кредитування не повинно забезпечуватися державними гарантіями. Принцип ділового підходу та прийняття всіх комерційних ризиків без гарантій з боку держави стає першим з трьох керівних принципів для МФК. Другий принцип – роль чесного брокера між дирекцією ССП, інвесторами та урядом, і третій принцип – зіграти роль каталізатора, інвестуючи тільки в ті проекти, де "необхідний приватний капітал присутній недостатньо".

Намагаючись досягти цієї мети, МФК бачить себе в ролі нейтрального інвестора, який працює поруч з іншими інвесторами і захищає інтереси всіх сторін рівною мірою. МФК вимагає також більшої прозорості структури проекту та документації, а також високого рівня корпоративної гласності з боку інвесторів. Крім того, наголошується на необхідності старанного та ретельного вибору інвесторів. Інвестори повинні мати кредитора, який згоден взяти на себе більший політичний та комерційний ризик, пов'язаний з проектом, який може надати позику на значно довший термін, порівняно з рештою кредиторів.

Умови, за яких МФК здійснює інвестиції, викладені в статуті організації. Його основні положення проголошують, що МФК:

– не фінансуватиме проект, який достатньо забезпечений власним приватним капіталом;

* Україна стала акціонером і членом IFC у 1993 р. До 3 вересня 2009 року IFC інвестувала близько 1,2 мільярдів доларів у рамках 48 проектів. Інвестиційна програма IFC в Україні в цей час розширюється високими темпами, при цьому основна увага зосереджена на інвестиційних можливостях у фінансовому та аграрному секторі, виробництві будівельних матеріалів, роздрібній торгівлі й послугах, енергетиці, виробництві устаткування для транспорту, інфраструктури.

- буде проводити інвестиції тільки за погодженням з урядом;
- не буде нав'язувати умову використання фондів в якійсь конкретній країні;
- не братиме на себе відповідальність за управління будь-яким підприємством або використання права голосу для участі в управлінні в рамках здійснення контролю;
- намагатиметься оновлювати свої фонди основного капіталу шляхом перепродажу акцій приватному сектору на прийнятних умовах.

Участь МФК у проєктах полягає в прямому фінансуванні (кредит типу А) та участі у фінансуванні (кредит типу Б). Кредитування типу А здійснюється з власних ресурсів МФК, в той час як кредитування типу Б – лише з участю МФК за певну плату. МФК бере участь у кредитуванні типу Б, тільки якщо присутній кредитний компонент типу А. Хоча інвестиції МФК не звільняються (згідно з його статутом) від валютних обмежень, чинних регулятивних норм та контролю в країні, жодна з позик МФК, у тому числі частки на рахунку комерційного банку учасників кредиту Б, ніколи не включається в загальну реструктуризацію боргів країни. Така схема виявилася ефективним інструментом, який свідчить про вплив МФК у країнах, що розвиваються, та надає підтримку учасникам кредиту Б.

Спочатку повноваження МФК не поширювалися на інвестиції в основний капітал підприємств. Такої заборони тепер немає, хоча, як зазначалося, корпорація не бере участі в повсякденному процесі управління ССП, вона володіє акціями з правом голосу та може здійснювати свої директорські повноваження тільки за певних обмежених обставин, які стосуються загальної лінії діяльності. Виняток становить її керівництво в організаціях на ринку капіталів або в інвестиційних фондах, які підтримуються МФК.

Насамкінець, МФК завжди виступає в ролі фінансового консультанта ССП, даючи поради щодо схем та джерел фінансування проєкту. Саме це стало причиною критики з боку деяких інвестиційних банків, які скаржаться, що МФК присвоїла їхню традиційну функцію.

Європейський банк реконструкції та розвитку

Європейський банк реконструкції та розвитку (Євробанк, ЄБРР) – міжнародний фінансово-кредитний інститут, який надає допомогу країнам від Центральної Європи до Центральної Азії для проведення ринкових реформ, активного інтегрування економік цих країн у міжнародні господарські зв'язки. Створений у 1991 році (штаб-квартира – в Лондоні).

Акціонерами Банку є 61 держава, Європейська комісія та Європейський інвестиційний банк. Статутний капітал – 20 млрд євро. Країнам ЄЕС належить 55,12% капіталу, США – 10%, Японії – 8,52%, країнам операцій – 11,78% (у тому числі Україні – 0,8%), іншим акціонерам – 14,58%. Кожна країна-член представлена у Раді керуючих та Раді директорів Банку. Збори

акціонерів проводяться щорічно у квітні – травні почергово у Лондоні (у непарні роки) та в одній із країн – членів Банку (у парні роки). Сьомі щорічні збори (1998 р.) відбулись у Києві. В Україні ЄБРР має дипломатичний статус і статус привілейованого кредитора*. Усі повноваження щодо управління ЄБРР покладені на Раду керуючих на чолі з Головою і двома заступниками. Вона складається з міністрів фінансів або керуючих центральними банками країн-учасниць і представників від ЄС і ЄІБ. Рада керуючих делегує ряд своїх повноважень Раді директорів, яка відповідає за поточну діяльність Банку.

До Ради директорів входять Президент, три віце-президенти і 23 директори. Кожен віце-президент координує діяльність тієї чи іншої територіальної групи. Україна, разом із Румунією, Боснією і Герцеговиною та Хорватією, входить до складу групи Південної і Східної Європи (BGCEE). Діяльністю територіальних груп керує Банківський департамент.

19 квітня 2008 року за рішенням Ради керівників ЄБРР був обраний п'ятий за рахунком президент Томас Міров. Він замінив Жана Лемьєра, який був президентом упродовж восьми років. На даний час Томас Міров є Державним секретарем Міністерства фінансів Німеччини. Він обійме цю посаду, коли Банк переорієнтує свою діяльність на схід та південний схід. Свою діяльність Банк буде за стратегією керованого зростання на основі жорсткого дотримання здорових банківських принципів.

ЄБРР працює лише на комерційних засадах. На відміну від МВФ, надає тільки цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки. 60% запозичених коштів спрямовуються у приватний і 40% – у державний сектор. Крім цільових кредитів ЄБРР здійснює прямі інвестиції, а також надає технічну допомогу (консультації, курси навчання банкірів та менеджерів, допомога в організації систем розподілу продовольства). Спеціальних коштів для надання технічної допомоги ЄБРР не має, а залучає інші ресурси, в тому числі зі створених у країнах ЄС спеціальних фондів, міжнародних організацій.

У той час як сферою діяльності МФК є інвестиції в глобальному масштабі, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) являє собою міжнародну організацію, яка заснована з метою допомоги країнам Центральної та Східної Європи. Крім того, на відміну від МФК, ЄБРР має право фінансувати проекти як приватного, так і державного сектору.

Особливий наголос – на сукупному фінансуванні проектів, до яких долучається ЄБРР. Максимальна частка участі ЄБРР у проекті – 35 відсотків повної вартості проекту, незалежно від того, чи підприємство проекту створюється з

* За період 2000–2009 років фінансування з боку ЄБРР більш ніж 184 проектів в Україні становлять біля 4,2 млрд євро. Інвестиції зроблені в такі сектори економіки, як корпоративний сектор (сільське господарство, виробництво, туризм та телекомунікація) – 40%; сектор енергетики – 11%; фінансовий сектор – 29%; та інфраструктура – 20%.

нуля, чи розширюється вже існуюче. Як правило, такі проекти потребують значної підтримки інвестиційних організацій у вигляді внесків в основний капітал (найчастіше, у відношенні боргу до капіталу як 2:1), і у вигляді підтримки при завершенні етапу будівництва. Як і МФК, ЄБРР може надавати власну позику або брати участь у синдикованому кредиті, але, на відміну від МФК, договірні положення забороняють ЄБРР надавати кредит, який є часткою загальної реструктуризації іноземного боргу країни-учасника.

ЄБРР не висуває вимог, що товари та послуги мають бути надані саме в цій країні. Навпаки, ЄБРР встановив дві порогові величини, за якими має бути відкрита чесна конкуренція при закупівлі товарів, робіт та послуг у межах операцій, профінансованих ЄБРР, без дискримінації між місцевими та зарубіжними фірмами. Порогова величина для товарів та послуг 0,2 млн євро, а для робіт – 5 млн євро. ЄБРР надає кредити, основний капітал та гарантії. Кредити надаються в твердій валюті та бувають забезпеченими, незабезпеченими, субординованими, конвертованими або пов'язаними з акціями з максимальним строком погашення 10 років для комерційних підприємств та 15 років для інфраструктурних проектів. Можуть бути запропоновані фіксовані або плаваючі ставки.

ЄБРР пропонує ряд гарантій різного типу, від повної гарантії від усіх ризиків до часткових умовних гарантій. Але будь-якому разі можливість ризику має бути ретельно прорахована, а кредитний ризик мусить бути у межах прийняттого.

Насамкінець, ЄБРР пропонує консультаційні послуги потенційним позичальникам та урядам Центральної та Східної Європи. Він володіє технічними засобами співробітництва, які дають можливість допомогти ССП у фінансуванні проекту на стадії підготовки та реалізації.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ)

ЄІБ був заснований у 1958 році у рамках Римської угоди. Він являє собою фінансовий інститут Європейського Союзу, який знаходиться у власності членів ЄС. Статутний капітал формується з внесків країн-учасниць і становить 163,7 млрд євро.

Він діє на некомерційних засадах, надаючи позики та гарантії, які полегшують фінансування таких проектів у всіх сферах економіки:

- проекти розвитку малорозвинених регіонів;
- проекти модернізації підприємств або розвитку нових видів діяльності відповідно до прогресивних вимог загального ринку, якщо окремі держави не в змозі фінансувати заходи такого масштабу та характеру;
- проекти, що знаходяться в сферах інтересів кількох країн-учасників, якщо окремі держави не в змозі фінансувати проекти такого масштабу та характеру.

Основним завданням ЄІБ є сприяння рівномірному розвитку країн у межах ЄС, становлення внутрішнього ринку ЄС та збільшення конкурентоспроможності його економіки. В цьому сенсі він відрізняється від МФК, ЄБРР та інших. У той час як згадані інституції інвестують лише в країни, що розвиваються, ЄІБ вкладає інвестиції в країни, які є членами ЄС і ринки яких є сформованими. Однак, схожість у тому, що ЄІБ інвестує насамперед все ж у бідніші країни ЄС та найменш розвинені зони багатших країн. Підстава для такого розподілу коштів така ж, як і в інших фінансових організацій (ФІР) – сприяти розвитку.

Хоча початковий капітал ЄІБ складався тільки з внесків країн-учасників, зараз формування його фінансових фондів відбувається шляхом запозичень на ринку капіталів. ЄІБ є найбільшим позичальником без державних гарантій на світовому ринку з найвищим кредитним рейтингом (клас "потрійне А"). Перевагами такого рейтингу (що виявляється в зменшенні відсоткових ставок для позичальників банку) користуються позичальники, для яких курс на 30 – 50 пунктів перевищує курс цінних паперів у євро.

ЄІБ не обмежується фінансуванням проектів у рамках ЄС. Водночас із країнами-членами ЄС, ЄІБ надає кредити також і для реалізації масштабних проектів поза межами цих країн, якщо це принесе безпосередню користь учасникам ЄС. Це дуже розширює можливості ЄІБ, який, разом з країнами ЄС, пропонує фінансову підтримку проектам у 120 країнах світу. Поза межами ЄС за допомогою ЄІБ розвивається фінансова сфера співробітництва ЄС з країнами, що не є його членами. Наприклад, ЄІБ має фінансові домовленості з цілим рядом держав середземноморського регіону, які не входять у ЄС. Кожен протокол угоди складений на двосторонній основі та містить перелік пріоритетних зон чи секторів для фінансування. У результаті ЄІБ взяв участь у реалізації значних інфраструктурних проектів у середземноморських країнах, в основному, в транспортній, телекомунікаційній, енергетичній галузях та в сфері охорони навколишнього середовища. ЄІБ встановлював відсоткову ставку для цих проектів без огляду на тип проекту, його місцезнаходження та економічний сектор, а також національність або статус позичальника. Не було різниці й при визначенні субсидованих відсоткових ставок, якщо такі субсидії надавалися позичальникам.

Основні характеристики фінансування ЄІБ інфраструктурних проектів такі:

- строк до 25 років та довгий пільговий період;
- фіксовані, плаваючі або конвертовані відсоткові ставки;
- наявність валютних засобів;
- готовність надати в кредит до 50% вартості проекту (хоча встановлена межа для інфраструктурних проектів до 35%).

Принципи діяльності ЄІБ не дозволяють брати на себе ризики, пов'язані з будівництвом інфраструктурних об'єктів, тому необхідна гарантія третьої

сторони на етапі будівництва. Також проект має бути обов'язково затвердженим урядом країни, де він реалізується. Від ССП не вимагається користуватися товарами та послугами країн ЄС.

Дуже часто ЄІБ здійснює фінансування через посередників, особливо для невеликих проектів. ЄІБ оперує програмою глобального масштабу; фонди надходять до фінансових організацій, які далі передаються в якості кредиту малим та середнім підприємствам відповідно до критеріїв ЄІБ. У цьому сенсі програма схожа з програмою ЄБРР. По-друге, ЄІБ не робить капіталовкладень у проекти; натомість ризиковий капітал з'являється через займи спеціалізованим фінансовим інститутам, які, в свою чергу, роблять прямі капіталовкладення в проекти, схвалені ЄІБ.

Історично більше уваги приділялося кредитуванню державного, а не приватного сектора, хоча ця практика де в чому змінилася за останні роки, коли ЄІБ виявив готовність безпосередньо кредитувати саме приватний сектор. Та залишається питання, чи візьме ЄІБ на себе додатковий комерційний ризик і, після ретельного аналізу спроможності окремого проекту, надалі збільшуватиме кредитування приватного сектора.

9.3. ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА ТА СТРАХУВАННЯ ПОЛІТИЧНИХ РИЗИКІВ

Експортно-кредитне агентство (ЕКА) являє собою державну установу, метою якої є сприяння та підтримка експортних операцій національного виробника. В основному ЕКА захищає експортерів або організації, які їх фінансують, від неплатоспроможності покупців товарів, незалежно від причин такої неплатоспроможності – комерційних чи політичних.

Практично ЕКА служить для здійснення основних цілей свого уряду:

1. Надає економічні переваги експортерам; з підтримкою ЕКА експортери можуть запропонувати більш конкурентоспроможні комерційні умови договору.

2. Задовольняє політичні вимоги, в основному ті, які стосуються забезпечення населення своєї країни робочими місцями.

3. Сприяє здійсненню цілей свого уряду в дипломатичній сфері; ЕКА підтримує експорт у певну країну, а це поліпшує відносини з цією країною.

9.3.1. Підтримка ЕКА

ЕКА пропонують цілий ряд різноманітних послуг. Найбільша підтримка надається організаціям, що фінансують проекти БУП; форми такої підтримки подані далі.

Кредит на закупівлю

Основна структура підтримки кредиту на закупівлю (рис. 9.1) така:

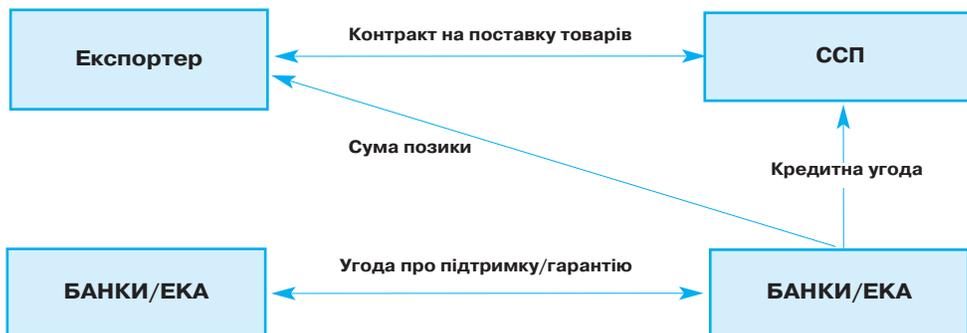


Рис. 9.1. Структура підтримки кредиту на закупівлю

1. Експортер та ССП укладають контракт на поставку товарів з умовою, що товари повністю оплачені перед початком поставки.

2. Один або кілька комерційних банків або ЕКА укладають кредитну угоду з ССП, де вони погоджуються надати позику ССП у розмірі до 85 відсотків від ціни контракту. Кожне ЕКА висуває мінімальні кредитні вимоги до контракту, або частини вартості контракту, відносно до своєї країни, або, навпаки, встановлює максимальні ліміти для третьої країни або країни-імпортера. Сума позики виплачується безпосередньо експортеру в якості часткової оплати відповідно до контракту про поставку проти кваліфікаційного свідоцтва, яке засвідчує, що товари та послуги були відвантажені та надані, або що певний етап робіт було виконано.

3. Якщо ЕКА не являється єдиним кредитором, воно укладає угоду про підтримку з комерційними банками та, в рамках угоди, гарантує або страхує виконання зобов'язань ССП за кредитною угодою. Це може стосуватися неплатоспроможності ССП у випадку нестандартних політичних ризиків або внаслідок політичного ризику, обумовленого комерційним ризиком. Якщо ж ЕКА є єдиним кредитором та не може взяти на себе стовідсотково комерційних і політичних ризиків ССП, яке не виконує зобов'язань за кредитною угодою, ЕКА може виграти за рахунок гарантії від тих організацій, що розподілять ризики. Характер ризиків – політичний чи комерційний – впливає на можливості ЕКА надати певні гарантії або навіть спричинити часткові збитки самій організації.

Вище подано загальну схему, яка в кожній окремій країні матиме свої особливості.

“Чисте покриття”

“Чисте покриття” – цей термін означає підтримку експортера або банку з боку ЕКА шляхом гарантії або страхування без додаткової фінансової підтримки (див. далі).

Види додаткової фінансової підтримки

ЕКА може надати безпосередню фінансову підтримку в таких формах:

– *Рефінансування*. ЕКА дає згоду на рефінансування початкового фінансування комерційним банком після певного періоду.

– *Підтримка відсоткової ставки*. ЕКА надає компенсації у виплаті процентних ставок, відшкодовуючи різницю, яку має сплатити ССП, між встановленою банківською ставкою (найчастіше плаваючою) та погодженою початковою процентною ставкою (найчастіше фіксованою). І навпаки, весь надлишок внаслідок такої різниці ССП має сплатити, безпосередньо або через посередників, кредитно-експортному агентству. В багатьох країнах підтримка відсоткової ставки забезпечується різними установами, уповноваженими ЕКА.

– *Покриття ризику недотримання гарантійного зобов'язання*. ЕКА страхує можливі збитки продавця в результаті необґрунтованих вимог з боку ССП за гарантійним зобов'язанням, яке надане цим покупцем.

– *Страхування інвестицій*. ЕКА може убезпечити вкладення інвестицій у зарубіжні підприємства від збитків внаслідок певних політичних подій.

Проектне фінансування

Традиційно ЕКА надає підтримку коротко– та середньострокового фінансування, яке здійснюється однією організацією, найчастіше підкріплене державною гарантією. Та нещодавно ЕКА продемонстрували значну гнучкість, адаптуючись до нових умов, і тепер пропонують підтримку також довгостроковому фінансуванню з багатьох джерел та фінансуванню з обмеженим правом обігу, що більш характерне для сучасних широкомасштабних інфраструктурних проектів типу БУП. Характер та обсяг підтримки варіюється відповідно до особливостей кожного окремо взятого проекту. Підтримка здійснюється в тій чи іншій формі, про які йшлося раніше, з/або без адаптації.

ЕКА, звичайно ж, проводитимуть свій власний аналіз та оцінку комерційних, правових та інших ризиків, пов'язаних із конкретним проектом. Можливо, будуть призначені консультанти, які зможуть надати поради в сферах права, фінансування та інших. З цієї причини та залежно від власних ресурсів, які будуть задіяні в кожному окремому проекті, ЕКА часто згоджуються на фінансування проектів з необхідним пороговим рівнем капіталу.

Більшість ЕКА намагатимуться розділити ризики з комерційним сектором кредитування, з інвесторами та, можливо, з іншими ЕКА. Деякі ЕКА згоджу-

ються взяти на себе ризик дострокового завершення проекту, інші – ні. Деякі можуть надати підтримку у випадку політичного або комерційного ризику, інші згоджуються лише на захист проти політичних ризиків. Детальніше ця тема розглядається далі в окремому підрозділі.

Страховання/гарантії

ЕКА надають підтримку різного типу: інколи вона зводиться до забезпечення страхування, інколи визначається як гарантія. Коли йдеться про підтримку ЕКА, вживаються обидва терміни, та їхні значення часто пересікаються. Однак різниця досить значна і важливо її зрозуміти.

Наскільки важлива ця різниця, залежить від правових засад угоди про страхову підтримку, укладеної ЕКА. Наприклад, у Великій Британії за англійськими законами контракт про гарантію укладається з урахуванням чинних правових норм. Англійський закон про забезпечення гарантії, в основі своїй, перш за все захищає права гаранта (в даному випадку ЕКА), і вся сукупність подій та обставин трактується на користь гаранта, що може звільнити його від виконання зобов'язань (наприклад, при внесенні змін в основну фінансову угоду без узгодження з гарантом). Внаслідок цього, документ про гарантію (угода про підтримку, наприклад) зводиться до того, щоб запобігти можливості гаранта не виконати гарантійні зобов'язання в певних обставинах. З іншого боку, договір страхування за англійськими законами передбачає "найвищий ступінь порядності" та накладає на застраховану сторону (в даному випадку сторона, що користується підтримкою ЕКА) обов'язок повної відкритості перед страхувальником (тобто ЕКА). Отже, якщо виявиться, що застрахована сторона не повідомила якусь важливу інформацію, страхувальник має право не виконати контракт.

9.3.2. Ризики

Як зазначалось, ЕКА, залежно від їхніх індивідуальних можливостей, здатні покривати певні комерційні або політичні ризики, або і ті, і інші.

Комерційні ризики

Комерційні ризики – це ризики збитків, пов'язаних із діяльністю окремих ССП. Це стосується випадків неплатежу ССП, які не можна віднести до політичних ризиків або випадку банкрутства.

Політичні ризики

З одного боку, політичні ризики пов'язані з конкретною юрисдикцією та загальною політичною обстановкою в країні. Потенційні кредитори та інвестори проекту обов'язково будуть оцінювати ризики щодо реалізації проекту в певній юрисдикції. Політичні зміни, що відбуваються в країні, де створюється проектна інфраструктура, серйозно або вкрай негативно впливатимуть

на здатність ССП погасити борг та забезпечити інвесторів прибутком від своїх інвестицій на належному рівні. Ступінь та характер політичних ризиків, які можуть серйозно зачепити інтереси учасників проекту, досить різноманітні: примусове відчуження майна, валютний контроль, застосування насилля у політичних/військових цілях. У кожній категорії можна виділити цілий ряд конкретних ризиків, на які наражається кожне ЕКА.

Примусове відчуження майна

До цієї категорії належать такі дії уряду, які мають на меті позбавити ССП права власності на об'єкт проекту, або можливості контролювати, управляти або розпоряджатись об'єктом. Такі дії можуть проявлятися у формі експропріації або націоналізації проектного підприємства, або ж як припинення дії концесії. Ризики правового та регуляторного характеру, як правило, стосуються відчуження майна; їх навіть називають "повзуча" експропріація. Маються на увазі зміни в законодавстві або регулятивних нормах, які стосуються безпосередньо самого проекту або галузі промисловості, в якій діє об'єкт.

Правові та регуляторні ризики включають:

- скасування або внесення змін у державні ліцензії, концесії або інші дозволи;
- обмеження на імпортні або експортні операції;
- зміни в податковому режимі;
- встановлення суворіших норм щодо охорони довкілля;
- встановлення суворого контролю, який може розглядатись як певна альтернатива націоналізації;
- заходи, які обмежують необхідну інфраструктурну підтримку об'єкту;
- встановлення контролю над працевлаштуванням, наприклад стосовно найму негромадян;
- запровадження обов'язкової участі на державному та місцевому рівнях;
- обмеження обсягів виробництва, найчастіше з метою сприяння розвитку місцевих галузей;
- ризик відсутності контролю при повністю приватизованій галузі промисловості;
- соціальна політика.

Спирним питанням є та міра, до якої ЕКА згодиться покрити ризик повзучої експропріації.

Валютний контроль

Розрізняють три типи політичних ризиків, пов'язаних із валютними операціями, які стосуються фінансування проектів типу БУП:

– *Неконвертованість*. Учасники проекту будуть не в змозі конвертувати місцеву готівку в тверду валюту, щоб погасити кредити та репатріювати (повернути) капіталовкладення після продажу чи ліквідації та виплатити відсотки по кредиту та на дохід від власного капіталу.

– *Обмеження на грошові перекази*. Обмеження вводиться урядом з метою утримати гроші всередині країни. Воно може бути у формі додаткових вимог щодо процедури переказу, встановлення верхньої межі переказу або повної заборони на певний період.

– *Встановлення дискримінаційного валютного курсу*. Уряд може встановити такий курс обміну національної валюти на вільно конвертовану валюту, який є дискримінаційним щодо кредиторів та інвесторів проекту.

Слід зазначити, що несприятливі коливання валютного курсу належать до категорії фінансових, а не політичних ризиків проекту.

Військові та політичні насильницькі дії

До цієї категорії належать збитки внаслідок війни, в яку втягнута держава-власник, або революції чи повстання в самій країні. Сюди ж відносяться міжусобиці, тероризм та диверсії.

Схеми дій для запобігання негативним наслідкам політичних ризиків

Існує ряд можливостей, здатних мінімізувати потенційний вплив політичних ризиків на проект. Сюди слід віднести такі заходи:

– *Залучення фінансових інститутів розвитку та двосторонніх організацій*. Досвід свідчить, що ті проекти, до яких залучені певні фінансові інститути розвитку та двосторонні організації, а саме Світовий банк та Міжнародна фінансова корпорація, зазвичай не порушують своїх зобов'язань щодо виплат навіть в ризикових політичних чи економічних ситуаціях.

– *Структури БУП*. Можна стверджувати, що структура БУП менше знаходиться під загрозою політичних ризиків, ніж, скажімо, структура БВУ*, з огляду на те, що об'єкт проекту врешті-решт перейде до держави-власника.

– *Положення угоди*. Якщо прибуток від проекту надходить у твердій валюті, а особливо, якщо створюється у вигляді твердої валюти за межами країни-господаря, кредитори проекту та інвестори матимуть можливість контролювати та утримувати валюту в іншій країні та використовувати її безпосередньо для виплат у рахунок погашення зобов'язань ССП. Слід також передбачити положення, яке допоможе кредиторам та інвесторам при розробці фінансових документів (включаючи документи про спонсорську підтримку) узгодити відмінності в правових нормах країни-власника та

* BOO – Build, Own and Operate, або укр. "будівництво – володіння – управління" (БВУ).

країн-кредиторів. Також, для захисту від валютних ризиків, має бути розроблене положення, за яким ціни продукції в місцевій валюті прив'язані до валютного курсу, визначеного на підставі кошику валют. Крім того, регулювання ціни виробленої продукції, яке відображало б несприятливі зміни в системі місцевого оподаткування, могло б захистити прибуток проекту від деяких змін регулятивного характеру.

– *Зобов'язання.* Центральний банк країни-власника має взяти зобов'язання забезпечити наявність твердої валюти, щоб дати можливість ССП виконати свої зобов'язання щодо виплат у твердій валюті. Країна-власник також повинна надати гарантії відносно примусового відчуження та взяти зобов'язання виплатити компенсацію в разі порушення цієї гарантії.

– *Комерційне страхування.* На страховому ринку мають бути певні можливості страхування від політичних ризиків. Страхування від політичних та комерційних ризиків розглядається далі.

9.3.3. Фінансова підтримка проектів від основних ЕКА

Нижче розглядаються типи підтримки, яку можуть надати провідні ЕКА для проектів типу БУП.

Велика Британія: ECGD*

Фінансування проектів

Департамент гарантій експортних кредитів (ECGD) все більше залучається до проектного фінансування, особливо після того, як почала діяти Схема проектного фінансування в 1994 році. Основні риси підтримки ECGD такі:

1. Схема фінансування проекту ґрунтується на механізмі кредитування покупця.

2. ECGD може забезпечити стовідсоткову гарантію вартості експортного кредиту від збитків у результаті політичної та економічної ситуації або на етапі завершення проекту, або після завершення, або тільки від політичних ризиків на етапах і до, і після завершення. В останньому випадку йдеться про захист кредиторів, якщо неможливість погашення кредитів спричинена збитками в результаті політичних подій, і тут треба кожен випадок розглядати окремо. До них можна віднести:

- війну та заворушення;
- обмеження на переказ валюти;
- загальний мораторій;
- примусове відчуження;

* *Export Credits Guarantee Department – ECGD, або укр. Департамент гарантій експортних кредитів (ДГЕК).*

- події в межах Сполученого Королівства Великої Британії, як от відміна або непоновлення експортної ліцензії;

- неспроможність держави-власника виконати платіжні зобов'язання.

Усі згадані події є тими підставами, на яких ECGD надає підтримку, за умови, що ці події не були спровокованими або інспірованими з боку ССП або його акціонерів (крім держави-власника).

3. Можливість підтримки для кожного проекту встановлюється окремо, та, як правило, для надання гарантій від усіх ризиків ECGD висуває такі вимоги:

- фінансування міжнародними комерційними банками на засадах таких самих гарантій, які пропонуються фінансовим установам з підтримкою ECGD;

- прийнятні фінансові зобов'язання та зобов'язання виконання з боку держави-власника, інвесторів, учасників договору, експлуатаційних організацій, покупців готової продукції тощо;

- незалежна експертиза щодо реалістичності та життєздатності проекту;

- певні регресні вимоги до інвесторів проекту та інших ключових учасників при певних обмежених, але чітко визначених, обставинах та в установленому обсязі;

- не менше ніж 25 відсотків усієї вартості капіталу проекту має бути забезпечено власним капіталом або його еквівалентом, таким як субординована позика;

- залучення фінансових інститутів розвитку, таких як Міжнародна фінансова корпорація, Європейський банк реконструкції та розвитку або Корпорація з розвитку країн Співдружності та/або попередній рейтинг класу інвестицій також розглядаються як позитивні фактори.

4. Участь ECGD найчастіше обмежується позикою, яка не перевищує 40 відсотків від потреб загального капіталу проекту, в той час як страхове покриття кредиту ЕКА не сягає понад 60 відсотків від загальної вартості проектного капіталу.

5. Можливість надання кредиту у Великій Британії розглядається тільки для проектів з мінімальною вартістю експортного кредиту 20 млн фунтів, хоча в цьому питанні ECGD здійснює досить гнучку політику.

Страхування інвестицій

ECGD готовий забезпечити страхування від політичних ризиків для нових інвестицій у зарубіжні підприємства. Інвестиції, які можуть розраховувати на страховку, мають включати не тільки підписку на акції, готівкою чи в матеріальній формі, але також і позики та гарантії позик (не пов'язані з експортом) відповідно до формальної угоди.

Не страхуються політичні ризики, спричинені певними формами примусового відчуження, війною та обмеженнями на грошові перекази; страхування

від інших типів політичних ризиків є предметом переговорів для кожного окремого випадку.

Німеччина: Hermes та C&L Deutsche Revision

Фінансування проектів

Hermes Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft ('Hermes') та C&L Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ('C&L Deutsche Revision') – консорціум, де Hermes виступає в ролі лідера, і який почав надавати страхове покриття для фінансування проектів з 1988 року. Основними рисами цієї підтримки є такі: загалом усі види підтримки, які надаються для експортного кредитування, можуть бути застосовані і для фінансування проектів. Зокрема, найбільш поширені такі види, як забезпечення кредиту покупця, страхове покриття експортного кредиту та покриття ризиків перед відвантаженням товарів (яке надає захист експортеру в разі неможливості здійснити доставку товарів з політичних чи економічних причин) та деякі інші.

1. Пряма позика може бути надана будь-яким німецьким банком.

2. При наданні покриття враховуються політичні та комерційні ризики, однак стовідсоткове страхове покриття не надається.

3. Страхове покриття від політичних ризиків включає такі випадки:

- законодавчі та адміністративні заходи, війну, заколоти та революцію в країні;
- неможливість конвертування та переказу місцевої валюти внаслідок обмежень, які поширюються на міжнародні грошові перекази;
- втрата компенсаційних виплат через неможливість виконати зобов'язання за угодою з політичних причин;
- втрата товарів через обставини, які склалися внаслідок певних політичних подій, до того, як ризик перейшов до покупця.

4. Для деяких валют – страхування від валютного ризику.

5. Критерії для винесення рішення про надання підтримки такі:

- товари та послуги, для яких надається кредит, повинні призначатися для економічно незалежного підприємства в іноземній країні з метою створення прибуткового проекту;
- достатній рівень грошових надходжень від проекту має забезпечувати експлуатаційні витрати та погашення позики, що має бути підтверджено незалежним оцінюванням.

Страхування інвестицій

Існує спеціальна програма, яка здійснюється під керівництвом C&L Deutsche Revision. Програма надає страхове покриття від таких політичних ризиків, як:

- націоналізація, експропріація та мораторій на виконання платіжних операцій;
 - війна та заколоти;
 - неможливість конвертування та переказу грошей.
- Страхове покриття може надаватися на термін до 20 років та в розмірі до 95 відсотків від суми інвестиції.

Сполучені Штати Америки: Eximbank

Фінансування проектів

Експортно-імпортний банк Сполучених Штатів Америки почав підтримувати проектне фінансування з дати заснування відділу проектного фінансування в 1994 році. Особливості підтримки від Eximbank такі:

1. Eximbank у змозі запропонувати будь-яку комбінацію прямих позик або гарантій для позик комерційних банків разом зі страховим покриттям від комерційних та політичних ризиків, або тільки від політичних ризиків, однак, на етапі будівництва він надає гарантію страхового покриття тільки від політичних ризиків. Покриття надається при таких політичних ризиках:

- примусове відчуження майна;
- політичне насилля.

2. Eximbank пропонує максимальну підтримку в рамках положень Угоди, а саме:

- фінансування для сплати відсотків на етапі будівництва;
- дозвіл на 15 відсотків іноземної частки;
- дозвіл на 15 відсотків місцевих витрат;
- максимальний термін погашення.

3. Відсутність верхньої та нижньої меж для здійснення фінансових операцій.

4. Вимоги до акціонерного капіталу встановлюються індивідуально, хоча вкладення в капітал мають здійснюватися готівкою, а не в натуральній формі, крім того, Eximbank не дозволяє інвестору здійснювати передачу своєї акціонерної участі без його згоди.

5. Акціонери ССП повинні мати значний досвід та достатньо значний капітал для забезпечення від ризиків.

6. Мають застосовуватись економічні процедури та напрями, розроблені Eximbank.

7. Від експертної групи, до якої входять фахівці від PMB International, Inc., Schorders and Taylor-DeJongh, Inc., має бути призначений фінансовий консультант.

8. Фінансова та нормативна документація має відповідати закону штату Нью-Йорк.

9. У рамках проектів мають бути укладені довгострокові угоди від імені

кредитоспроможних підприємств на закупівлю виробленої продукції проектного підприємства та на закупівлю основних ресурсів, що використовуються у виробництві, таких як паливо, сировина, та угода на експлуатацію та обслуговування.

10. У проекті мають бути належним чином розподілені ризики між учасниками, здатними з ними впоратись, та встановлено задовільний коефіцієнт покриття для обслуговування боргу.

11. Загальна вартість проекту має співвідноситись із проектами такого ж типу і обсягу на окремому ринку.

12. Мають бути вжиті заходи для зменшення ризику девальвації валюти.

Страховання інвестицій

Страховання інвесторів від політичних ризиків здійснюється Корпорацією зарубіжних приватних інвестицій (ОПІС).

ОПІС являє собою державне агентство Сполучених Штатів Америки, утворене в 1971 році з метою сприяння вкладенню інвестицій американських приватних підприємств у країни, що розвиваються. Щоб можна було розраховувати на допомогу ОПІС, проект повинен мати позитивний вплив на зайнятність у США, бути фінансово життєздатним і вигідним для соціального та економічного розвитку країни-власника.

Основні риси програми ОПІС щодо страхування інвестицій такі:

1. Страхування інвестицій забезпечується для інвесторів, учасників угод, експортерів та фінансових інститутів США, які беруть участь у міжнародних транзакціях: як правило, вони мають бути громадянами США, організацією, зареєстрованою в США, або іноземною організацією, що належить США.

2. Страхування надається інвестиціям в новостворені підприємства або для розширення існуючих підприємств та може забезпечити вкладення в основний капітал, позики материнської компанії або третьої сторони та кредитні гарантії, угоди про надання технічної допомоги, угоди міжнародного лізингу та інші форми інвестицій.

3. Страхове покриття поширюється на такі види політичних ризиків:

– *Експропріація*. Сюди відноситься націоналізація та конфіскація, а також "повзуча експропріація", але не входять втрати внаслідок правомірних регуляторних або податкових дій держави-власника та акцій, спровокованих або інспірованих самим інвестором чи іноземним підприємством.

– *Неконвертованість валюти*. Тут маються на увазі нові валютні обмеження, які перешкоджають конверсії та здійсненню грошових переказів від застрахованих інвестицій. Страхове покриття забезпечує заробіток, обіг капіталу, виплату основної суми кредиту та відсотків, плату за технічне сприяння та інші перекази такого типу. Сюди не входить девальвація валюти.

– *Політична дискримінація*. Сюди відноситься оголошена або неоголо-

шена війна, ворожі акції певних національних та міжнародних сил, громадянська війна, революція, повстання, страйки (включаючи політичний тероризм та диверсії). Страхове покриття поширюється на втрати від підприємницької діяльності та пошкоджену власність.

Франція: COFACE

Фінансування проекту

Компанія *Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Exterieur* створила спеціальний відділ для фінансування проектів у 1995 році. Підтримка, яку надає COFACE, має такі основні риси:

1. COFACE може надати таку ж підтримку, яка надається щодо експортного кредиту. Вона включає цілий ряд схем страхування для покриття комерційних та/чи політичних ризиків, хоча COFACE не покриває комерційні ризики на етапі будівництва без регресної вимоги до інвесторів. Однак, можливість покриття комерційного ризику може бути розглянута, якщо є сильна інвесторська підтримка або ССП досить кредитоспроможне. Під комерційним ризиком мається на увазі невиплата в результаті неплатоспроможності або порушень договірних зобов'язань. До політичних ризиків слід віднести війну та обмеження на переказ валюти, а також деякі специфічні заходи уряду.

2. COFACE надає максимальну підтримку в рамках угоди, а саме:

- фінансування для сплати відсотків на етапі будівництва;
- дозвіл на 15 відсотків місцевих витрат;
- дозвіл на 30 відсотків частки ЄС та частки деяких країн не членів ЄС;
- допускається максимальний термін погашення;
- відсутність верхньої та нижньої меж для здійснення фінансових операцій, хоча COFACE, в основному, надає підтримку проектам із вартістю капіталу не менше ніж 100 млн франків.

3. Обсяг підтримки встановлюється для кожного проекту окремо. Основні параметри страхового покриття політичних та комерційних ризиків, які COFACE може забезпечити, такі:

- політичні ризики: 95 відсотків забезпечення;
 - розширені політичні ризики: визначаються в кожному випадку окремо.
- Якщо проект під гарантією, може бути надано 95 відсотків страхового покриття;
- комерційні ризики визначаються в кожному випадку окремо в межах до 95 відсотків, залежно від величини ризику, розподіленого з банками-гарантами.

4. Держава або відповідні банки мають гарантувати можливість обміну валюти та грошових переказів.

Повинен бути виконаний належний розподіл ризиків.

Для надання страхової підтримки COFACE має переконатися в такому:

- належна політична та правова основа в країні-власнику;
- наявність ринку для продукції підприємства – реалізатора проекту;
- широка політична підтримка проекту в своїй країні;
- згода країни-власника покрити кредитний ризик або наявність підтримки з боку фінансового інституту розвитку;
- структура ССП створена відповідно до економічних/правових норм країни;
- задовільний аналіз ризику щодо країни, де реалізується проект, стосовно валютного резервного фонду та допустимого ризику обміну валют і валютних переказів;
- досвідченість інвесторів та їхня участь у подібних проектах;
- досвідчені та надійні учасники договору та експлуатаційна організація;
- кредитоспроможність покупця готової продукції;
- запропонована схема кредитування ССП;
- належні методи для адекватних дій при перевитраті коштів або при затримці терміну завершення;
- належна оцінка активів проекту;
- належні джерела та відповідні угоди про постачання сировини та матеріалів;
- техніко-економічне обґрунтування та фінансові прогнози;
- використання досвіду минулих проектів, опрацьованого і доповненого;
- адекватне страхування третьої сторони та ризику форс-мажору;
- прогнозовані фінансові коефіцієнти;
- задовільний пакет забезпечення;
- моніторинг проекту на всіх етапах його реалізації.

Страхування інвестицій

COFACE в змозі застрахувати зарубіжні інвестиції від політичних ризиків за таких умов:

- покриття надається для інвестицій в основний капітал готівкою або в натуральному вигляді для довгострокових позик, авансованих платежів акціонерів та кредитних гарантій.

Ризики, яким може бути надане страхове покриття, стосуються шкоди, яка заподіяна правам власності в результаті експропріації, націоналізації чи конфіскації, війни, революції або змін у законодавстві щодо зарубіжних інвестицій та пов'язаних з ними ризиків непогашення позики або неможливості грошових переказів, коли внаслідок певних політичних подій інвестор не в змозі покрити чи конвертувати заробіток, основний борг або відсоток на позику, або не може репатріювати (повернути) капітал;

- страхове покриття надається на термін від 5 до 15 років;
- страхове покриття становить, як правило, 95 відсотків боргу.

Японія: J-EXIM та MITI

Основна роль в експортному фінансуванні належить Експортно-імпортовому банку Японії (J-EXIM)*. Форми підтримки, яку надає J-EXIM, такі:

1. *Експортні кредити.* Експортні кредити надаються в рамках угоди у вигляді:

– кредитів постачальнику, коли J-EXIM надає позику разом з одним або кількома комерційними банками з 90 відсотками покриття відстроченого платежу;

– кредитів покупцю, які також забезпечуються разом з одним або кількома комерційними банками.

2. *Зарубіжні інвестиційні кредити.* J-EXIM може надавати позики японським корпораціям для зарубіжних інвестицій та зарубіжних проектів, а також для зарубіжних підприємств, до яких залучений японський капітал. Такі кредити не пов'язані з постачанням товарів та послуг з Японії, а, отже, здійснюються поза межами угоди.

3. *Нецільовий кредит.* J-EXIM надає позики іноземним державам, іноземним урядовим організаціям, іноземним приватизованим корпораціям і т. ін. для проектів з високим рівнем пріоритету та програм реструктуризації економіки в країнах, що розвиваються. Такі позики не пов'язані з купівлею товарів або послуг з Японії, тому знаходяться поза рамками угоди. Вони, як правило, надаються J-EXIM у контексті одночасного фінансування з кількох джерел у поєднанні з фінансовими інститутами, такими як МФК, Світовий банк та ЄБРР.

4. *Гарантії.* J-EXIM надає гарантії фінансовим організаціям Японії.

5. *Інвестиції в основний капітал.* J-EXIM може робити інвестиції в основний капітал в рамках підприємницької діяльності за межами Японії.

При виборі проекту, якому може бути надана підтримка в рамках проектного фінансування, банк J-EXIM бере до уваги такі фактори:

– проект має бути життєздатним з повним пакетом забезпечення, який задовольняє вимоги J-EXIM;

– ризики мають бути розподілені належним чином серед усіх учасників проекту;

– уряд країни-господаря має усвідомлювати важливість конкретного проекту для розвитку економіки країни;

– проект має бути достатньо значущим для зовнішньої політики японського уряду;

– пріоритет матиме проект, який відповідає національним інтересам Японії та якщо до цього проекту залучені японські компанії.

* Прикладом співробітництва між урядами України та Японії є фінансування будівництва нового терміналу Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль" за кошти міжурядового кредиту на суму 175 млн дол. США, затвердженого Японським банком міжнародного співробітництва (JBIC), що є частиною J-EXIM.

Експортно-імпортний відділ страхування, Міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості може надати такі види страхування:

1. *Страхування від політичних та комерційних ризиків*, яке надається експортерам і включає:

- загальне страхування експорту: надається в разі неможливості здійснення експортних операцій після підписання контракту внаслідок політичних подій, таких як обмеження на фінансові валютні операції, війна, громадянські заворушення або урядові обмеження на імпорт в країні-власника призначення, або комерційні ризики, такі як неплатоспроможність іноземної сторони. Страхове покриття надається в розмірі до 95 відсотків при політичних ризиках та до 60 відсотків при комерційних ризиках;

- страхування експортних надходжень: покриває збитки експортера через неотримання надходжень від експорту внаслідок політичних чи комерційних ризиків. Політичні ризики покриваються в розмірі до 97,5 відсотка від вартості контракту, а комерційні ризики – до 90 відсотків;

- забезпечення банків здійснюється у формі страхування експортних векселів. Страхове покриття відшкодовує збитки, завдані уповноваженим іноземним банком, що здійснює операції з обміну валюти, у разі відмови оплатити вексель після купівельної операції. Внаслідок політичного ризику відшкодовується до 82,5 відсотка, а внаслідок комерційного ризику – 80 відсотків.

І політичні, і комерційні ризики можуть бути покриті як до, так і після завершення проекту, для чого має бути проведена належна оцінка ризику в кожному окремому випадку.

2. Страхування інвестицій

Відділ страхування експортно-імпортних операцій Міністерства зовнішньої торгівлі та промисловості (MITI) забезпечує страхування інвестицій від політичних та комерційних ризиків за таких умов:

- інвестування в основний капітал зарубіжних дочірніх компаній або спільних підприємств з іноземними партнерами;

- надання довгострокових позик іноземним компаніям, якими управляє кредитор, або якщо у нього є частка в акціонерному капіталі;

- отримання прав власності в іноземній державі, наприклад на нерухомість або право на видобуток корисних копалин;

- гарантія по довгостроковому кредиту, надана іноземній компанії, якою управляє гарант або в якій він має частку в акціонерному капіталі;

- максимальне покриття політичного ризику сягає 95 відсотків та комерційного ризику – 40 відсотків. Термін страховки від 3 до 15 років.

Таблиця 9.1

Покриття комерційних та політичних ризиків офіційними ЕКА (%)

ЕКА	До завершення		Після завершення	
	Політичний ризик	Комерційний ризик	Політичний ризик	Комерційний ризик
ECGD	100	0 – 100	100	0 – 100
Hermes	90 – 95	85 – 95	90 – 95	85 – 95
Eximbank	100	0	100	0 – 100
COFACE	95	0 – 95	95	60 – 95
J-EXIM	0 – 100	0 – 100	0 – 10	0 – 100
MITI	95	0 – 60	97.5	0 – 90

Світовий банк

Світовий банк також надає страхове покриття від певних політичних ризиків відповідно до положень своєї гарантійної програми, започаткованої в 1994 році. Банк пропонує часткові гарантії з метою зменшення ризиків для приватного сектору. Його "часткові гарантії проти ризику" стосуються фінансування інфраструктурних проектів типу БУП. Вони надаються кредиторам проекту та страхують на випадок невиконання державою-власником своїх зобов'язань, взятих нею (або її організаціями) на себе від імені ССП, що приводить до неплатоспроможності ССП щодо кредиторів. Основні риси програми часткової гарантії такі:

1. Обсяг гарантійного забезпечення коливається залежно від характеру проекту, сектору економіки та країни-власника, але, як правило, обов'язки уряду країни-власника такі:

- погоджена нормативна база, включаючи встановлення тарифів;
- постачання сировини та необхідних матеріалів для проекту;
- виконання зобов'язань щодо закупівлі продукції;
- компенсація за затримки чи перерви в ході проекту через дії уряду або політичні події;
- гарантії також стосуються ризиків, пов'язаних із грошовими переказами;
- гарантії мають на меті підтримку цілого ряду фінансових структур, включаючи кредити комерційних банків, емісії облігацій на ринках капіталу та для приватного розміщення;
- загалом гарантії надаються проектам у будь-якій країні, яка має право брати позику у Світовому банку;
- страхівка може покрити до 100 відсотків основного боргу та відсотки, хоча межа встановлюється на мінімальному необхідному рівні, щоб забезпечити фінансування приватного сектору.

2. Світовий банк вимагає компенсаційних гарантій відшкодування від уряду країни-власника.

3. Гарантії Світового банку не поширюються на капітал або позики інших фінансових організацій або ЕКА.

Світовий банк також може надавати часткові кредитні гарантії при будь-яких причинах неплатежу на різних етапах фінансування. Дуже часто ці гарантії стосуються виплат на пізніших етапах графіку погашення, що робить більш привабливим саме довгострокове фінансування.

Рекомендована навчально-методична література та адреси електронних сайтів

1. *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М., Наука, 2005.

2. *Новицький В.Є.* Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003.

3. *Пересада О.А.* Кредитування міжнародними фінансово-кредитними установами українських підприємств: Монографія. – К.: Лібра, 2001. – 128 с.

4. *Сазонець І.Л., Джусов О.А., Сазонець О.М.* Міжнародна інвестиційна діяльність: Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. – К.: ЦНЛ, 2003. – 155 с.

5. 'Project Finance' by Wilde Sapte, Euromoney Publication PLC, 1997.

6. Про державну підтримку страхування та кредитування експорту: Пояснювальна записка до проекту Закону України. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=24299&pf35401=69806.

7. Вплив діяльності міжнародних фінансових інститутів на економічний розвиток України. – Режим доступу: <http://finansist.km.ua/publ/64-1-0-269>.

8. *Сидяченко В.Г.* Впровадження фінансових інструментів розвитку експорту в Україні із врахуванням досвіду діяльності Корпорації страхування експортного кредитування Польщі. – Режим доступу: http://www.tpp.lviv.net/zek/Numbers/1_2002/Sydiachenko.htm.

9. Азійський банк розвитку: Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.adb.org/>.

10. Департамент гарантій експортних кредитів (ECGD): Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ecgd.gov.uk/>.

11. Експортно-імпортний банк США: Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.exim.gov/>.

12. Європейська фінансова корпорація: Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ifc.org/russian>.

13. Європейський банк реконструкції та розвитку: Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/ru/index.htm>.

14. Європейський інвестиційний банк: Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.eib.org/index.htm>.

15. Корпорація зарубіжних приватних інвестицій (ОПІС): Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.opic.gov/>.

16. Україна фінансова: Інформаційний довідник. – Режим доступу: http://ufin.com.ua/inf_dov-mfo.htm.

17. Coface Ukraine: Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.coface.ua/>.

Питання для самоконтролю

1. Що являють собою фінансові інститути розвитку? Яку роль вони відіграють у площині фінансування проєктів ДПП?

2. Наведіть приклади фінансових інститутів розвитку.

3. Охарактеризуйте діяльність Міжнародної фінансової корпорації (МФК).

4. Охарактеризуйте діяльність Європейського банку реконструкції та розвитку.

5. Охарактеризуйте діяльність Європейського інвестиційного банку (ЄІБ).

6. Яку роль відіграють експортно-кредитні агентства у реалізації інфраструктурних проєктів?

7. Які послуги можуть надавати експортно-кредитні агентства?

8. Наведіть приклади експортно-кредитних агентств.

9. Охарактеризуйте діяльність Департаменту гарантій експортних кредитів (ECGD, Велика Британія).

10. Охарактеризуйте діяльність консорціуму Hermes та C&L Deutsche Revision (Німеччина).

11. Охарактеризуйте діяльність Експортно-імпортного банку Сполучених Штатів Америки (Eximbank, США).

12. Охарактеризуйте діяльність компанії COFACE (Франція).

13. Охарактеризуйте діяльність Експортно-імпортного банку Японії (J-EXIM) та відділу страхування експортно-імпортних операцій Міністерства зовнішньої торгівлі та промисловості (MITI).

Тести для самоперевірки

1. Фінансовий інститут розвитку – це:

а) урядове формування, яке має повноваження сприяти розвитку економіки тих країн, де воно діє, шляхом надання позик, пільгового фінансування тощо;

б) установа, метою якої є сприяння та підтримка експортних операцій національного виробника;

в) організація, яка сприяє здійсненню цілей та завдань свого уряду в дипломатичній сфері;

г) страхувальник фінансових ризиків.

2. Азійський банк розвитку виступає:

а) експортно-кредитним агентством;

б) регулятором грошово-кредитної політики країн Азії;

в) фінансовим інститутом розвитку;

г) громадською організацією.

3. Статутними умовами здійснення інвестицій Міжнародною фінансовою корпорацією є:

а) погодження інвестування з урядом;

б) ненав'язування умов використання фондів у якійсь конкретній країні;

в) оновлення свого власного капіталу шляхом перепродажу акцій приватному сектору на прийнятних умовах;

г) відмова у фінансуванні проекту, який досить забезпечений власним приватним капіталом;

г) вірні відповіді а), б), в);

д) вірні відповіді а), б), г);

е) усі відповіді вірні.

4. Функціями Азійського банку розвитку є:

а) надання кредитів та інвестицій у капітал країн, що розвиваються, з метою розвитку економічної та соціальної сфери;

б) підтримка ініціатив, що сприяють розвитку країн-учасниць;

в) сприяння інвестиціям державного та приватного капіталу з метою розвитку;

г) співпраця з ООН та іншими міжнародними організаціями;

г) вірні відповіді а), б), в);

д) вірні відповіді б), в), г);

е) усі відповіді вірні.

5. До експортно-кредитних агентств не належать:

а) Департамент гарантій експортних кредитів (Велика Британія);

б) Європейський банк реконструкції та розвитку;

в) спеціально створене підприємство;

г) Hermes (Німеччина);

г) Експортно-імпортний банк Японії;

д) вірні відповіді б), в);

е) вірні відповіді б), в), г);

е) вірні відповіді а), г).

ДОДАТКИ

Додаток 1

ЗАКОН УКРАЇНИ

Про державно-приватне партнерство

(Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 40, ст.524)

{Із змінами, внесеними згідно із Законами

[*№ 5007-VI від 21.06.2012*](#), ВВР, 2013, № 19–20, ст.190

[*№ 5406-VI від 02.10.2012*](#), ВВР, 2013, № 41, ст.551

[*№ 5463-VI від 16.10.2012*](#), ВВР, 2014, № 4, ст.61

[*№ 817-VIII від 24.11.2015*](#), ВВР, 2016, № 10, ст.97}

{У тексті Закону слова "органи державної влади" в усіх відмінках замінено словами "державні органи" у відповідному відмінку згідно із Законом [№ 5463-VI від 16.10.2012](#)}

Цей Закон визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі.

Розділ I

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття 1. Визначення та ознаки державно-приватного партнерства

1. Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів 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, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом.

{Абзац перший частини першої статті 1 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

На стороні приватного партнера у договорі, що укладається в рамках державно-приватного партнерства, можуть виступати декілька осіб, які відповідно до цього Закону можуть бути приватними партнерами. Відносини між приватними партнерами та порядок визначення приватного партнера

для представництва інтересів інших приватних партнерів у відносинах з державним партнером визначаються умовами договору, укладеного між приватними партнерами, або умовами договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства. Такі особи несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями, передбаченими договором, що укладається в рамках державно-приватного партнерства.

{Абзац другий частини першої статті 1 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Крім переможця (переможців) конкурсу з визначення приватного партнера, приватним партнером може виступати юридична особа, створена для здійснення державно-приватного партнерства переможцем (переможцями) конкурсу з визначення приватного партнера, якщо це передбачено умовами відповідного конкурсу, при цьому протягом строку, встановленого договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, переможець (переможці) конкурсу повинен (повинні) прямо або опосередковано володіти більше ніж 50 відсотками статутного капіталу цієї юридичної особи. Протягом місяця після державної реєстрації створеної юридичної особи до договору в рамках державно-приватного партнерства мають бути внесені відповідні зміни, у тому числі щодо субсидіарної відповідальності переможця (переможців) конкурсу за зобов'язаннями цієї юридичної особи.

{Абзац третій частини першої статті 1 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Переможець (переможці) конкурсу несе (несуть) у повному обсязі відповідальність за виконання зобов'язань за договором державно-приватного партнерства.

{Абзац частини першої статті 1 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

За рішенням державного партнера державне підприємство, комунальне підприємство, підприємство Автономної Республіки Крим або господарське товариство, 100 відсотків статутного капіталу якого належать державі, територіальній громаді чи Автономній Республіці Крим, може брати участь у договорі, укладеному в рамках державно-приватного партнерства, на стороні відповідного державного партнера. Державний партнер несе субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями такого підприємства або господарського товариства відповідно до договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.

{Абзац частини першої статті 1 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

До ознак державно-приватного партнерства належать:

{Абзац шостий частини першої статті 1 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства;

{Абзац сьомий частини першої статті 1 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);

{Абзац восьмий частини першої статті 1 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;

{Абзац дев'ятий частини першої статті 1 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

{Абзац десятий частини першої статті 1 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Стаття 2. Правові засади державно-приватного партнерства

1. Правовими засадами державно-приватного партнерства є [Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України](#), цей Закон, інші законодавчі акти України, а також міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

2. У разі якщо міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені цим Законом, застосовуються правила міжнародного договору.

Стаття 3. Основні принципи здійснення державно-приватного партнерства

1. До основних принципів здійснення державно-приватного партнерства належать:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;
- узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди;

- забезпечення вищої ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;
{Частину першу статті 3 доповнено новим абзацом згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, переданих приватному партнеру;

- визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у рамках державно-приватного партнерства;

- справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства;

- визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, встановлених законом.

Стаття 4. Сфери застосування державно-приватного партнерства

1. Державно-приватне партнерство застосовується в таких сферах: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, крім таких, що здійснюються на умовах угод про розподіл продукції;

{Абзац другий частини першої статті 4 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 5406-VI від 02.10.2012](#)}

- виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу;

- будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;

- машинобудування;

- збір, очищення та розподілення води;

- охорона здоров'я;

- туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт;

- забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем;

- поводження з відходами, крім збирання та перевезення;

{Абзац десятий частини першої статті 4 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- виробництво, розподілення та постачання електричної енергії;

- управління нерухомістю;

- надання соціальних послуг, управління соціальною установою, закладом;

{Частину першу статті 4 доповнено абзацом тринадцятим згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- виробництво та впровадження енергозберігаючих технологій, будівництво та капітальний ремонт житлових будинків, повністю чи частково зруйнованих внаслідок бойових дій на території проведення антитерористичної операції;

{Частина першу статті 4 доповнено абзацом чотирнадцятим згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- встановлення модульних будинків та будівництво тимчасового житла для внутрішньо переміщених осіб;

{Частина першу статті 4 доповнено абзацом п'ятнадцятим згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- надання освітніх послуг та послуг у сфері охорони здоров'я;

{Частина першу статті 4 доповнено абзацом шістнадцятим згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- управління пам'ятками архітектури та культурної спадщини.

{Частина першу статті 4 доповнено абзацом сімнадцятим згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

2. За рішенням державного партнера державно-приватне партнерство може застосовуватися в інших сферах діяльності, крім видів господарської діяльності, які відповідно до закону дозволяється здійснювати виключно державним підприємствам, установам та організаціям. Державно-приватне партнерство застосовується з урахуванням особливостей правового режиму щодо окремих об'єктів та окремих видів діяльності, встановлених законом.

{Частина друга статті 4 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

{Частина третю статті 4 виключено на підставі Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Розділ II

ФОРМИ ЗДІЙСНЕННЯ ТА ОБ'ЄКТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Стаття 5. Форми здійснення державно-приватного партнерства

1. У рамках здійснення державно-приватного партнерства відповідно до цього Закону та інших законодавчих актів України можуть укладатися договори про:

- концесію;

- управління майном (виключно за умови передбачення у договорі, укладеному в рамках державно-приватного партнерства, інвестиційних зобов'язань приватного партнера);

{Частина першу статті 5 доповнено новим абзацом згідно із Законом № 817-VIII від 24.11.2015}

- спільну діяльність;

{Абзац частини першої статті 5 виключено на підставі Закону № 5406-VI від 02.10.2012}

- інші договори.

Договір, укладений у рамках державно-приватного партнерства, може містити елементи різних договорів (змішаний договір), умови яких визначаються відповідно до цивільного законодавства України.

{Абзац сьомий частини першої статті 5 в редакції Закону № 817-VIII від 24.11.2015}

{Частина другу статті 5 виключено на підставі Закону № 817-VIII від 24.11.2015}

3. Відносини, пов'язані з ініціюванням державно-приватного партнерства, вибором приватного партнера, підготовкою до укладення, визначенням змісту договору, укладенням та виконанням договорів, укладених у рамках здійснення державно-приватного партнерства відповідно до частини першої цієї статті, регулюються нормами цього Закону, якщо інший порядок ініціювання відповідної форми державно-приватного партнерства, вибору приватного партнера, підготовки до укладення, визначення змісту договору, укладення та виконання таких договорів не визначений законом, що регулює відповідну форму здійснення державно-приватного партнерства. У разі якщо договір, що має укладатися в рамках державно-приватного партнерства, є змішаним договором, відносини щодо ініціювання державно-приватного партнерства, підготовки до укладення договору та вибору приватного партнера регулюються нормами цього Закону.

{Частина третя статті 5 в редакції Закону № 817-VIII від 24.11.2015}

4. Дія цього Закону не поширюється на угоди про розподіл продукції, порядок укладення, виконання та припинення яких регулюється Законом України "Про угоди про розподіл продукції".

{Статтю 5 доповнено частиною четвертою згідно із Законом № 5406-VI від 02.10.2012}

Стаття 6. Здійснення державних закупівель у рамках державно-приватного партнерства

1. Державні закупівлі у рамках державно-приватного партнерства здійснюються відповідно до законодавства про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти.

2. Іноземні суб'єкти господарської діяльності та суб'єкти господарювання України користуються рівними правами щодо участі у державних закупівлях.

Стаття 7. Об'єкти державно-приватного партнерства

{Частина першу статті 7 виключено на підставі Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

2. Об'єктами державно-приватного партнерства є:

існуючі, зокрема відтворювані (шляхом реконструкції, модернізації, технічного переоснащення) об'єкти, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, у тому числі ділянки надр;

● створювані або придбані об'єкти в результаті виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.

{Частина друга статті 7 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

3. Передача існуючих об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, приватному партнеру для виконання умов договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, не зумовлює перехід права власності на ці об'єкти до приватного партнера.

{Абзац перший частини третьої статті 7 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Такі об'єкти підлягають поверненню державному партнеру після припинення дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.

Право власності на об'єкти, що добудовані, перебудовані, реконструйовані в рамках державно-приватного партнерства, належить державному партнеру.

4. Об'єкти державно-приватного партнерства, створені або придбані приватним партнером на виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, можуть належати йому на праві власності та використовуватися ним або державним партнером чи іншою стороною договору в порядку та на умовах, визначених таким договором, якщо інше не встановлено законом, що регулює відносини, пов'язані з виконанням договорів, визначених участині першій статті 5 цього Закону. Такі об'єкти підлягають передачі приватним партнером державному партнеру в порядку та строки, визначені договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, але не пізніше дати припинення дії такого договору. Після переходу права власності на створені чи придбані приватним партнером

об'єкти державно-приватного партнерства до держави, територіальної громади чи Автономної Республіки Крим приватний партнер має переважне право на користування таким майном для виконання своїх зобов'язань у порядку та на умовах, визначених договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, до припинення дії такого договору. Договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, може бути передбачено, що об'єкти, які створені чи придбані на виконання умов договору та належать на праві власності приватному партнеру, не можуть бути без згоди державного партнера передані в заставу, спільну діяльність, лізинг, оренду та інше користування або володіння. Зазначені обтяження, що встановлюються стосовно об'єктів, які створені чи придбані на виконання умов договору та належать на праві власності приватному партнеру, підлягають обов'язковій реєстрації у визначеному законом порядку.

Договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, може бути передбачено виникнення спільної часткової власності державного та приватного партнера на створювані чи придбані об'єкти державно-приватного партнерства. Порядок визначення часток у праві власності створюваних чи придбаних об'єктів, що перебувають у спільній частковій власності державного та приватного партнера, умови і порядок відчуження частки у праві спільної часткової власності визначаються положеннями договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.

{Статтю 7 доповнено новою частиною згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

5. Об'єктами державно-приватного партнерства не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рішення про приватизацію.

6. Об'єкти державно-приватного партнерства не можуть бути приватизовані протягом усього строку здійснення державно-приватного партнерства.

Стаття 8. Використання земельних ділянок для здійснення державно-приватного партнерства

1. У разі якщо для здійснення державно-приватного партнерства необхідне користування земельною ділянкою, державний партнер передає приватному партнеру відповідно до Земельного кодексу України земельну ділянку, на якій розташований об'єкт державно-приватного партнерства, разом з об'єктом державно-приватного партнерства на строк, встановлений договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, чи забезпечує не пізніше дати набрання чинності договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, набуття приватним партнером права на користування земельними ділянками, наданими в установленому порядку для будівництва об'єкта державно-приватного партнерства.

{Абзац перший частини першої статті 8 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

У всіх інших випадках державний партнер забезпечує надання на вимогу приватного партнера земельних ділянок, необхідних для виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, в порядку, встановленому законом та зазначеному в такому договорі.

{Абзац частини першої статті 8 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

У разі припинення (розірвання) договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, приватний партнер автоматично втрачає право на користування земельною ділянкою, наданою йому державним партнером для здійснення державно-приватного партнерства.

{Абзац частини першої статті 8 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

У разі прийняття уповноваженим органом рішення про здійснення державно-приватного партнерства проекти землеустрою щодо відведення земельних ділянок, інша документація із землеустрою, яка відповідно до законодавства вимагається для надання земельної ділянки в користування, а також документація щодо земельних ділянок, необхідних приватному партнеру для здійснення такого партнерства, розробляються на замовлення державного партнера.

Державний партнер має погодити документацію із землеустрою з відповідними державними органами чи органами місцевого самоврядування у передбаченому законодавством порядку, а у випадках, передбачених законом, – отримати позитивний висновок державної землевпорядної експертизи у порядку, визначеному законом.

Фінансування робіт з розроблення (виготовлення) землевпорядної документації та її експертизи здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів чи за рахунок коштів особи, яка подала пропозицію про здійснення державно-приватного партнерства.

Оплата робіт з розроблення (виготовлення) землевпорядної документації та її експертизи особою, яка подала пропозицію про здійснення державно-приватного партнерства, не створює для такої особи переваг у конкурсі з визначення приватного партнера порівняно з іншими учасниками конкурсу.

Документально підтверджені витрати, здійснені державним партнером та/або особою, яка подала пропозицію про здійснення державно-приватного партнерства, на розроблення (виготовлення) документації із землеустрою та її експертизу, відшкодовуються приватним партнером відповідно до умов договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.

2. Порядок та умови отримання приватним партнером права на користування земельними ділянками, зазначеними у частині першій цієї статті, зазначаються в умовах конкурсу з визначення приватного партнера для укладення договору в рамках державно-приватного партнерства.

3. Після припинення дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, приватний партнер зобов'язаний звільнити земельну ділянку, надану йому для здійснення державно-приватного партнерства відповідно до цієї статті.

4. У разі якщо у договорі про державно-приватне партнерство передбачається надання в користування (експлуатацію) та/або управління ліній електропередачі, зв'язку, трубопроводів, інших лінійних комунікацій, щодо прокладання та експлуатації яких встановлено сервітут, такий сервітут може здійснюватися від імені державного партнера приватним партнером.

Про наявність таких сервітутів зазначається в умовах конкурсу з визначення приватного партнера та договорі, укладеному в рамках державно-приватного партнерства.

Стаття 9. Джерела фінансування державно-приватного партнерства

1. Фінансування державно-приватного партнерства може здійснюватися за рахунок:

- фінансових ресурсів приватного партнера;
- фінансових ресурсів, запозичених в установленому порядку;
- коштів державного та місцевих бюджетів;
- інших джерел, не заборонених законодавством.

Розділ III

ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПРО ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Стаття 10. Пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства

1. Пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства готуються центральними або місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування чи органами Автономної Республіки Крим або особами, які відповідно до цього Закону можуть бути приватними партнерами, і подаються до органу, уповноваженого проводити аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства.

{Частина перша статті 10 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

{Частина другу статті 10 виключено на підставі Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

{Частина третю статті 10 виключено на підставі Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Стаття 11. Аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства

1. Аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства проводиться на підставі пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства або за ініціативою уповноваженого органу шляхом:

1) детального обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення державно-приватного партнерства за результатами аналізу:

- економічних та фінансових показників реалізації державно-приватного партнерства;

- соціальних наслідків реалізації державно-приватного партнерства, включаючи поліпшення якості послуг та рівень забезпечення попиту товарами (роботами і послугами);

- екологічних наслідків реалізації державно-приватного партнерства з урахуванням можливого негативного впливу на стан довкілля;

2) обґрунтування вищої ефективності проекту із залученням приватного партнера порівняно з реалізацією проекту без такого залучення;

3) виявлення видів ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ризиками;

4) визначення форми здійснення державно-приватного партнерства;

5) визначення соціально-економічних та екологічних перспектив після закінчення дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства.

2. Аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства проводиться щодо об'єктів:

- державної власності – центральним органом виконавчої влади, що здійснює відповідно до закону функції з управління відповідними об'єктами державної власності, а якщо такого органу не визначено – центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства;

- комунальної власності – виконавчим органом місцевого самоврядування, уповноваженим відповідною сільською, селищною, міською, районною чи обласною радою, а якщо такого органу не визначено – виконавчим

комітетом сільської, селищної, міської ради чи виконавчим апаратом районної, обласної ради;

- що належать Автономній Республіці Крим, – органом, уповноваженим Радою міністрів Автономної Республіки Крим, а якщо такого органу не визначено – Радою міністрів Автономної Республіки Крим.

Якщо у державно-приватному партнерстві братимуть участь кілька державних партнерів, вони спільно проводять аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства.

3. Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства визначається Кабінетом Міністрів України з урахуванням особливостей, визначених цим Законом.

4. За результатами аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства складається висновок. Висновок за результатами аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної власності підлягає погодженню з центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства, та іншими визначеними в Порядку проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства органами державної влади. Висновок за результатами аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів комунальної власності та майна, що належить Автономній Республіці Крим, підлягає погодженню з центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства, якщо відповідно до такого висновку передбачається надання державної підтримки шляхом фінансування за рахунок коштів державного бюджету.

Висновок за результатами аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної власності підлягає оприлюдненню на офіційному веб-сайті центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства.

{Стаття 11 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

{Статтю 12 виключено на підставі Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Стаття 13. Прийняття рішення про здійснення державно-приватного партнерства

1. Рішення про здійснення державно-приватного партнерства чи про недоцільність його здійснення, про проведення конкурсу та затвердження

результатів конкурсу з визначення приватного партнера приймаються щодо об'єктів:

- державної власності – центральним органом виконавчої влади, що здійснює відповідно до закону функції з управління відповідними об'єктами державної власності, а якщо такого органу не визначено – Кабінетом Міністрів України;

- комунальної власності – органом місцевого самоврядування згідно з повноваженнями відповідно до Закону України "Про місцеве самоврядування";

- що належать Автономній Республіці Крим, – органом, уповноваженим Радою міністрів Автономної Республіки Крим, а якщо такого органу не визначено – Радою міністрів Автономної Республіки Крим.

Рішення про здійснення державно-приватного партнерства приймається протягом трьох календарних місяців з дня подання пропозицій про здійснення державно-приватного партнерства (сільськими, селищними, міськими, районними та обласними радами – на найближчій сесії) у передбаченому цим Законом порядку.

Орган, що прийняв рішення про здійснення державно-приватного партнерства чи про недоцільність здійснення такого партнерства, зобов'язаний протягом 15 календарних днів з дня прийняття відповідного рішення повідомити про таке рішення особу, яка подала пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства.

{Стаття 13 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Розділ IV

ВИЗНАЧЕННЯ ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРА

Стаття 14. Визначення приватного партнера

1. Визначення приватного партнера для укладення договору (договорів) у рамках державно-приватного партнерства здійснюється виключно на конкурсних засадах, крім випадків, передбачених законом.

У разі якщо після оголошення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства на участь у зазначеному конкурсі подав заявку лише один претендент, відповідний договір може бути укладений уповноваженим органом з цим претендентом шляхом погодження з ним істотних умов договору, якщо інше не визначено законами, що

регулюють відносини, які виникають у процесі укладення та виконання договорів, передбачених частиною першою статті 5 цього Закону.

2. Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності або які належать Автономній Республіці Крим, встановлюється Кабінетом Міністрів України.

У разі якщо законами України, що регулюють відносини, які виникають у процесі укладення договорів, передбачених частиною першою статті 5 цього Закону, чи відповідно до таких законів встановлено інший порядок проведення конкурсу, застосовується порядок проведення конкурсу, встановлений такими законами чи відповідно до таких законів.

{Абзац другий частини другої статті 14 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Стаття 15. Засади проведення конкурсу з визначення приватного партнера

1. Під час прийняття рішення про проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства визначаються:

- строк здійснення державно-приватного партнерства, форма його реалізації та основні етапи;
- державний партнер та об'єкти державно-приватного партнерства;
- обсяг та форми державної підтримки здійснення державно-приватного партнерства, якщо надання такої підтримки передбачається;

{Абзац четвертий частини першої статті 15 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- граничний строк подання заявок на участь у конкурсі;
- граничний строк проведення конкурсу з визначення приватного партнера;
- основні кваліфікаційні вимоги до учасників конкурсу;
- основні критерії визначення переможця конкурсу.

{Частину другу статті 15 виключено на підставі Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

3. Оголошення про проведення конкурсу з визначення приватного партнера публікується державним партнером у газеті "Урядовий кур'єр" або "Голос України" чи офіційному друкованому засобі масової інформації відповідного органу місцевого самоврядування або Автономній Республіці Крим, якщо державним партнером виступають такі органи, а також розміщується на офіційному веб-сайті державного партнера.

Стаття 16. Оприлюднення інформації про результати проведення конкурсу з визначення приватного партнера

1. Результати оцінки конкурсних пропозицій учасників конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства не підлягають розголошенню до дня визначення переможця конкурсу, крім випадків, передбачених законом.

2. Орган, що проводив конкурс, зобов'язаний у десятиденний строк з дня визначення переможця конкурсу оприлюднити інформацію та вмотивовані роз'яснення щодо підстав визначення переможця та відхилення пропозицій інших учасників конкурсу.

3. Оприлюднення інформації, зазначеної в частині другій цієї статті, здійснюється шляхом опублікування її в газеті "Урядовий кур'єр" або "Голос України" чи офіційному друкованому засобі масової інформації відповідного органу місцевого самоврядування або Автономної Республіки Крим, якщо державним партнером виступають такі органи, а також розміщення на офіційному веб-сайті державного партнера.

Стаття 17. Укладення договору в рамках державно-приватного партнерства з переможцем конкурсу

1. Орган, що прийняв рішення про здійснення державно-приватного партнерства, зобов'язаний не пізніше місяця після підписання протоколу про результати конкурсу (сільські, селищні, міські, районні та обласні ради – на найближчому пленарному засіданні) розглянути результати проведення конкурсу та затвердити відповідний протокол (про визначення переможця конкурсу, про відхилення всіх конкурсних пропозицій без визначення переможця чи про оголошення конкурсу таким, що не відбувся) або відмовити у затвердженні результатів конкурсу з обґрунтуванням причини такої відмови.

{Частину першу статті 17 доповнено новим абзацом першим згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Укладення договору в рамках державно-приватного партнерства здійснюється органом, який відповідно до статті 13 цього Закону прийняв рішення про здійснення державно-приватного партнерства з переможцем конкурсу на умовах, встановлених конкурсом з визначення приватного партнера.

2. У разі якщо переможцем конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства визначено декілька осіб

на стороні приватного партнера, договір, що укладається в рамках державно-приватного партнерства, підписується такими особами або особою, уповноваженою ними на підписання цього договору.

3. Державний партнер в установленому Кабінетом Міністрів України порядку повідомляє про укладення договору в рамках державно-приватного партнерства центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства, уповноважений на ведення обліку договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства.

{Частина третя статті 17 із змінами, внесеними згідно із Законами [№ 5463-VI від 16.10.2012](#), [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

4. У разі істотної зміни обставин, якими сторони керувалися у процесі укладання договору в рамках державно-приватного партнерства, такий договір може бути змінений, доповнений або розірваний за згодою сторін чи в судовому порядку, якщо інше не встановлено договором або не впливає із суті зобов'язання.

5. Договір, укладений в рамках державно-приватного партнерства, може бути розірваний за згодою сторін, а у випадках, встановлених законом або договором, – у судовому порядку.

{Статтю 17 доповнено частиною п'ятою згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

6. Правові наслідки зміни або розірвання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, визначаються законом та цим договором.

{Статтю 17 доповнено частиною шостою згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

7. Особа, яка організовує або надає фінансування в рамках державно-приватного партнерства, може брати участь у договорі, укладеному в рамках державно-приватного партнерства, на стороні приватного партнера.

У разі невиконання приватним партнером своїх зобов'язань за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, особа, яка організовує або надає фінансування в рамках державно-приватного партнерства, має право звернутися до державного партнера з пропозицією про заміну приватного партнера за договором, укладеним у рамках

державно-приватного партнерства, у порядку та спосіб, визначені Кабінетом Міністрів України.

{Статтю 17 доповнено частиною сьомою згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Розділ V

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА, ДЕРЖАВНІ ГАРАНТІЇ ТА ДЕРЖАВНИЙ КОНТРОЛЬ

Стаття 18. Державна підтримка здійснення державно-приватного партнерства

1. Державна підтримка здійснення державно-приватного партнерства може надаватися:

- шляхом надання державних гарантій, гарантій Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування;

- шляхом фінансування за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із загальнодержавними та місцевими програмами;

- шляхом виплати приватному партнеру інших платежів, передбачених договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, зокрема плати за готовність (доступність) об'єкта державно-приватного партнерства до експлуатації (використання) тощо;

{Частина першу статті 18 доповнено новим абзацом згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- шляхом придбання державним партнером певного обсягу товарів (робіт, послуг), що виробляються (виконуються, надаються) приватним партнером за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства;

{Частина першу статті 18 доповнено новим абзацом згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- шляхом постачання приватному партнеру товарів (робіт, послуг), необхідних для здійснення державно-приватного партнерства;

{Частина першу статті 18 доповнено новим абзацом згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

- в інших формах, передбачених законом.

2. Рішення про надання державної підтримки здійснення державно-приватного партнерства приймається залежно від права власності на об'єкт

державно-приватного партнерства відповідно Кабінетом Міністрів України чи уповноваженим ним органом виконавчої влади, органами місцевого самоврядування або Радою міністрів Автономної Республіки Крим відповідно до закону.

3. Порядок надання державної підтримки встановлюється Кабінетом Міністрів України.

4. Державна підтримка, передбачена цією статтею, надається без проведення державної реєстрації інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій, передбаченої Законом України "Про інвестиційну діяльність".

{Статтю 18 доповнено частиною четвертою згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Стаття 19. Правовий режим інвестиційної та господарської діяльності іноземного приватного партнера

1. Для іноземних приватних партнерів, які здійснюють в Україні державно-приватне партнерство, встановлюється національний правовий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, крім випадків, передбачених законом та міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

2. Спори, що виникають із договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства за участю нерезидентів, підприємств з іноземними інвестиціями, вирішуються в порядку, передбаченому законом, а також можуть розглядатися міжнародним арбітражним судом за місцем, обумовленим у договорі.

{Статтю 19 доповнено частиною другою згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

3. У разі якщо укладення договору в рамках державно-приватного партнерства здійснюється Кабінетом Міністрів України, на вимогу іноземного приватного партнера (партнерів) держава має право відмовитися від імунітету в договорі, укладеному в рамках державно-приватного партнерства. Така відмова здійснюється за рішенням Верховної Ради України і поширюється на всі судові рішення, рішення міжнародних комерційних арбітражів, рішення у провадженнях щодо забезпечення позову, а також на виконання рішень судових і арбітражних органів.

{Статтю 19 доповнено частиною третьою згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Стаття 20. Гарантії прав приватних партнерів

1. Держава гарантує додержання встановлених законодавством України умов для провадження діяльності приватних партнерів, пов'язаної з виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства, додержання прав і законних інтересів приватних партнерів.

2. Державні органи та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи не мають права втручатися в діяльність приватних партнерів, пов'язану із здійсненням державно-приватного партнерства, крім випадків, встановлених законом.

3. У разі якщо ціни (тарифи) на товари (роботи, послуги) приватного партнера підлягають державному регулюванню, такі ціни (тарифи) мають включати кошти для компенсації вартості внесених приватним партнером інвестицій (інвестиційну складову) відповідно до закону, якщо інший порядок компенсації інвестицій не передбачено договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства.

Розмір інвестиційної складової має забезпечувати компенсацію протягом строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, витрат приватного партнера на здійснення інвестицій.

Якщо ціни (тарифи) на товари (роботи, послуги) приватного партнера, що підлягають державному регулюванню, не є економічно обґрунтованими і відсутня належна компенсація, приватний партнер, якщо це передбачено договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, має право відмовитися від договору або призупинити, якщо інше не передбачено законодавством, виконання інвестиційних зобов'язань до затвердження цін (тарифів) на економічно обґрунтованому рівні та/або включення до цін (тарифів) інвестиційної та/або прибуткової складової або до внесення на запропонованих приватним партнером умовах змін до договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, щодо обсягів та строків внесення інвестицій в об'єкт державно-приватного партнерства.

{Частина третя статті 20 в редакції Закону [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

4. До прав і обов'язків сторін, визначених договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства, протягом строку його дії застосовується законодавство України, чинне на день його укладення. Зазначені гарантії поширюються на зміни цивільного і господарського законодавства, що регулює майнові права та обов'язки сторін, і не стосуються змін законодавства з питань оборони, національної безпеки, забезпечення

громадського порядку, охорони довкілля, стандартів якості товарів (робіт, послуг), податкового, валютного, митного законодавства, законодавства з питань ліцензування та іншого законодавства, що регулює правовідносини, в яких не діють принципи рівності сторін (державного та приватного партнерів).

5. У разі прийняття державними органами або органами місцевого самоврядування рішень, що порушують права приватних партнерів, збитки, завдані їм внаслідок прийняття таких рішень, підлягають відшкодуванню в повному обсязі.

Приватні партнери мають право на відшкодування збитків, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами та органами місцевого самоврядування, їх посадовими особами своїх обов'язків, передбачених законодавством України, у порядку, встановленому законодавством України.

6. У разі розірвання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, у зв'язку з порушенням державним партнером зобов'язань за таким договором державний партнер відшкодовує приватному партнеру внесені ним інвестиції в частині, що не була відшкодована протягом дії такого договору, а також збитки, завдані достроковим припиненням договору.

Порядок та способи розрахунку відшкодування та збитків, а також строки їх виплати приватному партнеру встановлюються договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства.

{Статтю 20 доповнено частиною шостою згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

7. Зазначені в цій статті гарантії прав приватних партнерів застосовуються до всіх форм державно-приватного партнерства, передбачених цим Законом та іншими законами, що регулюють відповідну форму здійснення державно-приватного партнерства.

{Статтю 20 доповнено частиною сьомою згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Стаття 21. Контроль за виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства

1. Контроль за виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства, здійснюють центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства, інші державні органи та органи

місцевого самоврядування, їх посадові особи відповідно до їхніх повноважень у порядку, встановленому законом.

{Частина перша статті 21 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 817-VIII від 24.11.2015](#)}

Розділ VI ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

1. Цей Закон набирає чинності з дня його опублікування.

2. Закони України та інші нормативно-правові акти, прийняті до набрання чинності цим Законом, діють у частині, що не суперечить цьому Закону.

3. Кабінету Міністрів України протягом трьох місяців з дня набрання чинності цим Законом:

- подати на розгляд Верховної Ради України пропозиції щодо приведення законодавчих актів України у відповідність із цим Законом;
- привести свої нормативно-правові акти у відповідність до цього Закону;
- визначити уповноважений орган державної виконавчої влади, до повноважень якого буде віднесено здійснення державної політики у сфері державно-приватного партнерства та здійснення повноважень центрального органу виконавчої влади з питань державно-приватного партнерства, визначених цим Законом.

Додаток 2

ЗАКОН УКРАЇНИ

Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності

(Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, N 1, ст.2)

*{ Із змінами, внесеними згідно із Законами
N 3613-VI (3613-17) від 07.07.2011, ВВР, 2012, N 8, ст.61
N 4709-VI (4709-17) від 17.05.2012, ВВР, 2013, N 7, ст.65
N 5070-VI (5070-17) від 05.07.2012, ВВР, 2013, N 28, ст.303
N 402-VII (402-18) від 04.07.2013, ВВР, 2014, N 20-21, ст.708
N 766-VIII (766-19) від 10.11.2015, ВВР, 2015, N 52, ст.482 }*

Цей Закон визначає правові, організаційні та фінансові засади регулювання суспільних відносин, що виникають у процесі відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності.

Розділ I ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття 1. Визначення термінів

1. У цьому Законі нижченаведені терміни вживаються в такому значенні: викуп земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна для суспільних потреб – передача земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, за їх згодою у державну чи комунальну власність для задоволення суспільних потреб шляхом укладення договору купівлі-продажу чи іншого правочину у порядку, встановленому законом;

● викупна ціна – вартість земельної ділянки (її частини), житлового будинку, інших будівель, споруд, багаторічних насаджень, що на ній розміщені, з урахуванням збитків, завданих власнику внаслідок викупу

земельної ділянки, у тому числі збитків, що будуть завдані власнику у зв'язку з достроковим припиненням його зобов'язань перед третіми особами, зокрема упущена вигода;

- відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, для суспільних потреб або з мотивів суспільної необхідності – перехід права власності на земельні ділянки, інші об'єкти нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, за плату в державну чи комунальну власність шляхом їх викупу чи примусового відчуження для потреб держави, територіальної громади, суспільства в цілому;

- примусове відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, з мотивів суспільної необхідності – перехід права власності на земельні ділянки, інші об'єкти нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, до держави чи територіальної громади з мотивів суспільної необхідності за

- рішенням суду;

- суспільна необхідність – обумовлена загальнодержавними інтересами або інтересами територіальної громади виключна необхідність, для забезпечення якої допускається примусове відчуження земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, у встановленому законом порядку;

- суспільна потреба – обумовлена загальнодержавними інтересами або інтересами територіальної громади потреба у земельних ділянках, у тому числі тих, на яких розміщені об'єкти нерухомого майна, викуп яких здійснюється в порядку, встановленому законом.

Стаття 2. Сфера дії цього Закону

1. Дія цього Закону поширюється на суспільні відносини, пов'язані з викупом земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, для забезпечення суспільних потреб чи пов'язані з примусовим відчуженням зазначених об'єктів нерухомого майна з мотивів суспільної необхідності, якщо такі потреби не можуть бути забезпечені шляхом використання земель державної чи комунальної власності.

2. Дія цього Закону не поширюється на суспільні відносини, що виникають у разі:

- звернення стягнення на земельну ділянку, інші об'єкти нерухомого майна, що на ній розміщені;

- вилучення (викупу) земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у державній та/або комунальній власності;
- відшкодування втрат сільськогосподарського та лісгосподарського виробництва у разі викупу земельних ділянок для суспільних потреб;
- укладення інших цивільно-правових угод з інших підстав, ніж визначені статтею 7 цього Закону;
- примусового відчуження земельних ділянок в умовах воєнного чи надзвичайного стану (реквізиції);
- конфіскації земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені;
- викупу пам'яток історії та культури, яким загрожує пошкодження або знищення, внаслідок дій або бездіяльності їх власника;
- припинення права власності особи на майно, яке не може їй належати.

Стаття 3. Об'єкт відчуження

1. Об'єктом відчуження є земельна ділянка (її частина), житловий будинок, інші будівлі, споруди, багаторічні насадження, що на ній розміщені, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб.

2. У разі якщо власник земельної ділянки (її частини), що відчужується, є також власником житлового будинку, інших будівель, споруд, багаторічних насаджень, що на ній розміщені, вимога про відчуження земельної ділянки розглядається разом з вимогою про припинення права власності на зазначені об'єкти.

3. У разі якщо земельна ділянка, що викупується, та розміщені на ній житловий будинок, інші будівлі, споруди чи багаторічні насадження перебувають у власності кількох осіб, питання про викуп вирішується з кожним власником окремо.

4. У разі якщо земельна ділянка (її частина), що відчужується, житловий будинок, інші будівлі, споруди, багаторічні насадження, що на ній розміщені, перебувають у власності кількох осіб, питання про відчуження розглядається з кожним із власників.

5. У разі якщо відчужується частина земельної ділянки, а решта її площі не може раціонально використовуватися за цільовим призначенням, за вимогою власника земельної ділянки відчуженню підлягає вся земельна ділянка.

Стаття 4. Принципи відчуження об'єктів права приватної власності для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності

1. Фізичні або юридичні особи не можуть бути протиправно позбавлені права приватної власності на земельні ділянки, інші об'єкти нерухомого майна, що на них розміщені.

2. Викуп чи примусове відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, допускається на підставі та в порядку, встановлених цим Законом.

3. Викуп земельних ділянок для суспільних потреб, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, може здійснюватися за умови відшкодування їх вартості відповідно до закону.

Примусове відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, може бути застосоване лише як виняток з мотивів суспільної необхідності за умови попереднього і повного відшкодування їх вартості на підставі та в порядку, встановлених законом.

4. Викуп земельних ділянок для суспільних потреб, примусове відчуження земельних ділянок з мотивів суспільної необхідності здійснюються як виняток з дотриманням вимог екологічної безпеки, із забезпеченням подальшого раціонального використання земельних ділянок, у разі якщо об'єкти, визначені у статтях 8 і 9 цього Закону, можна розмістити виключно на земельних ділянках, що відчужуються, або якщо розміщення таких об'єктів на інших земельних ділянках безпосередньо завдасть значних матеріальних збитків або спричинить негативні екологічні наслідки відповідній територіальній громаді, суспільству або державі в цілому.

5. Викуплена або примусово відчужена земельна ділянка не може бути передана в користування або у власність фізичній чи юридичній особі для цілей, не пов'язаних із забезпеченням суспільних потреб або суспільної необхідності, визначених у рішенні органу державної влади чи органу місцевого самоврядування про відчуження зазначеної земельної ділянки.

6. Примусове відчуження земельної ділянки з мотивів суспільної необхідності здійснюється за умови надання її власнику відповідно іншій рівноцінній земельній ділянці, якщо інше не погоджено з власником відчужуваної земельної ділянки.

7. Примусове відчуження житлового будинку (частини будинку, жилого приміщення) у зв'язку з викупом або примусовим відчуженням земельної ділянки здійснюється за умови надання його власнику (власникам) у власність іншого благоустроєного житлового будинку (частини будинку, жилого приміщення) з дотриманням вимог, передбачених житловим законодавством, якщо інше не погоджено з власником (власниками) відчужуваного житлового будинку (частини будинку, жилого приміщення).

Стаття 5. Порядок визначення викупної ціни

1. Викупна ціна включає вартість земельної ділянки (її частини), житлового будинку, інших будівель, споруд, багаторічних насаджень, що на ній розміщені, з урахуванням збитків, завданих власнику внаслідок викупу земельної ділянки, у тому числі збитків, що будуть завдані власнику у зв'язку з достроковим припиненням його зобов'язань перед третіми особами, зокрема упущена вигода, у повному обсязі. Розмір викупної ціни затверджується рішенням органу виконавчої влади чи органу місцевого самоврядування, що здійснює викуп земельної ділянки, або встановлюється за рішенням суду.

{Абзац перший частини першої статті 5 із змінами, внесеними згідно із Законом N 5070-VI (5070-17) від 05.07.2012}

У разі надання власнику іншої земельної ділянки замість відчуженої у викупну ціну включається вартість виготовлення документації із землеустрою, розроблення якої необхідне для отримання у власність такої земельної ділянки, а також витрати, пов'язані з державною реєстрацією прав на неї.

{Частина друга статті 5 із змінами, внесеними згідно із Законом N 5070-VI (5070-17) від 05.07.2012}

2. Вартість земельної ділянки, що відчужується або передається у власність замість відчуженої, визначається на підставі її експертної грошової оцінки, проведеної відповідно до закону.

3. Звіти з експертної грошової оцінки земельних ділянок, що відчужуються, підлягають рецензуванню, державній експертизі землевпорядної документації у випадках та в порядку, визначених законом.

4. Суб'єкти оціночної діяльності для проведення такої оцінки визначаються органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування або особою, яка ініціювала відчуження об'єктів нерухомого майна в порядку, визначеному законом, а вартість надання послуг з рецензування або проведення державної експертизи звітів з експертної грошової оцінки сплачується за рахунок коштів відповідних бюджетів.

{Частина четверта статті 5 із змінами, внесеними згідно із Законом N 5070-VI (5070-17) від 05.07.2012}

5. У разі якщо власник виступає проти відчуження свого нерухомого майна за оцінкою, проведеною суб'єктом оціночної діяльності, визначеним органом виконавчої влади або органом місцевого самоврядування, він може залучити іншого суб'єкта оціночної діяльності для визначення вартості нерухомого майна чи проведення рецензування звіту з оцінки такого майна. У цьому разі витрати на виконання таких послуг несе власник майна.

Стаття 6. Фінансування заходів щодо відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності

1. Заходи щодо відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності здійснюються за рахунок коштів відповідних бюджетів та коштів юридичних осіб, що ініціювали відчуження земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна для суспільних потреб.

{Частина перша статті 6 із змінами, внесеними згідно із Законом N 5070-VI (5070-17) від 05.07.2012}

Розділ II

ВИКУП ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК, ІНШИХ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОГО МАЙНА, ЩО НА НИХ РОЗМІЩЕНІ, ДЛЯ СУСПІЛЬНИХ ПОТРЕБ

Стаття 7. Викуп земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, для суспільних потреб

1. Органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування відповідно до своїх повноважень та в порядку, визначених цим Законом, мають право викупу земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб, для таких суспільних потреб:

- забезпечення національної безпеки і оборони;
- будівництво, капітальний ремонт, реконструкція та обслуговування лінійних об'єктів та об'єктів транспортної і енергетичної інфраструктури (доріг, мостів, естакад, нафто-, газо- та водопроводів, ліній електропередачі,

зв'язку, аеропортів, морських портів, нафтових і газових терміналів, електростанцій) та об'єктів, необхідних для їх експлуатації; { Абзац третій частини першої статті 7 із змінами, внесеними згідно із Законом N 4709-VI (4709-17) від 17.05.2012 }

- розміщення іноземних дипломатичних представництв та консульських установ, представництв міжнародних організацій в Україні згідно з міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України;

- розміщення та обслуговування об'єктів, пов'язаних із видобуванням корисних копалин;

- будівництво захисних гідротехнічних споруд;

- будівництво та обслуговування нафтових і газових свердловин та виробничих споруд, необхідних для їх експлуатації, споруд для підземного зберігання нафти, газу та інших речовин і матеріалів, захоронення шкідливих речовин і відходів виробництва;

- створення міських парків, будівництво дошкільних навчальних закладів, майданчиків відпочинку, стадіонів та кладовищ;

- розташування об'єктів природно-заповідного фонду.

2. Рішення про викуп земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, для суспільних потреб, визначених частиною першою цієї статті, органи виконавчої влади чи органи місцевого самоврядування приймають на підставі генеральних планів населених пунктів та іншої містобудівної документації, матеріалів погодження місця розташування таких об'єктів проектів землеустрою щодо відведення земельної ділянки та іншої документації із землеустрою, затверджених в установленому законодавством порядку.

{Абзац перший частини другої статті 7 із змінами, внесеними згідно із Законом N 5070-VI (5070-17) від 05.07.2012}

Місце розташування об'єкта, під розміщення якого здійснюється викуп земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, погоджується в порядку, встановленому статтею 151 Земельного кодексу України (2768-14).

У разі прийняття рішення про викуп чи примусове відчуження частини земельної ділянки для суспільних потреб виділення такої частини в окрему земельну ділянку здійснюється за відповідною технічною документацією із землеустрою, підставою для розроблення якої є нотаріально посвідчена згода власника земельної ділянки на поділ земельної ділянки чи рішення суду.

{Частину другу статті 7 доповнено абзацом третім згідно із Законом N 5070-VI (5070-17) від 05.07.2012}

Стаття 8. Повноваження органів виконавчої влади щодо викупу земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, для суспільних потреб

1. Органи виконавчої влади відповідно до своїх повноважень та в порядку, визначених цим Законом, приймають рішення про викуп земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені (крім об'єктів, викуп яких віднесено до повноважень органів місцевого самоврядування), для таких суспільних потреб:

- забезпечення національної безпеки і оборони;
- будівництво, капітальний ремонт, реконструкція та обслуговування лінійних об'єктів та об'єктів транспортної і енергетичної інфраструктури (доріг, мостів, естакад, нафто-, газо- та водопроводів, ліній електропередачі, зв'язку, аеропортів, морських портів, нафтових і газових терміналів, електростанцій) та об'єктів, необхідних для їх експлуатації; {Абзац третій частини першої статті 8 із змінами, внесеними згідно із Законом N 4709-VI (4709-17) від 17.05.2012}
- розміщення іноземних дипломатичних представництв та консульських установ, представництв міжнародних організацій в Україні згідно з міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України;
- розміщення та обслуговування об'єктів, пов'язаних із видобуванням корисних копалин;
- будівництво захисних гідротехнічних споруд;
- будівництво та обслуговування нафтових і газових свердловин та виробничих споруд, необхідних для їх експлуатації, споруд для підземного зберігання нафти, газу та інших речовин і матеріалів, захоронення шкідливих речовин і відходів виробництва;
- розташування об'єктів природно-заповідного фонду загальнодержавного значення.

2. Кабінет Міністрів України приймає рішення про викуп земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, для забезпечення національної безпеки і оборони, розміщення іноземних дипломатичних представництв та консульських установ, представництв міжнародних організацій в Україні згідно з міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, а також для інших суспільних потреб, визначених цим Законом, якщо передбачається місце розташування об'єкта на території Автономної Республіки Крим та суміжної області або на території двох та більше областей.

Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні державні адміністрації приймають рішення про викуп земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, для суспільних потреб, якщо передбачається місце розташування об'єкта на території двох або більше районів.

Районна державна адміністрація приймає рішення про викуп земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, для суспільних потреб, якщо передбачається місце розташування об'єкта в межах території району.

Стаття 9. Повноваження органів місцевого самоврядування щодо викупу земельних ділянок та інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, для суспільних потреб

1. Сільські, селищні, міські ради, Київська і Севастопольська міські ради в межах території здійснення їх повноважень приймають рішення про викуп земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого

- майна, що на них розміщені, у порядку, визначеному цим Законом, для таких суспільних потреб:

- будівництво, капітальний ремонт, реконструкція та обслуговування лінійних об'єктів та об'єктів транспортної і енергетичної інфраструктури, пов'язаних з обслуговуванням відповідно територіальної громади села, селища, міста (доріг, мостів, естакад, газо- та водопроводів, ліній електропередачі, зв'язку, аеропортів, нафтових та газових терміналів, електростанцій), та об'єктів, необхідних для їх експлуатації;

- розташування об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення;
- створення міських парків, будівництво дошкільних навчальних закладів, майданчиків відпочинку, стадіонів та кладовищ.

Стаття 10. Порядок та умови прийняття рішення про викуп земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, для суспільних потреб

1. Ініціатива щодо викупу земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, для суспільних потреб може належати лише органам виконавчої влади чи органам місцевого самоврядування, спеціальним адміністраціям щодо управління територіями та об'єктами природно-заповідного фонду, особам, які отримали спеціальний дозвіл (ліцензію) на користування надрами, і підприємствам, які здійснюють будівництво, капітальний ремонт, реконструкцію, експлуатацію об'єктів транспортної та енергетичної інфраструктури, захисних гідротехнічних споруд і які погодили

місце розташування таких об'єктів у випадках та в порядку, визначених статтею 151 Земельного кодексу України (2768-14).

За наслідками розгляду пропозицій суб'єктів, зазначених в абзаці першому частини першої цієї статті, відповідний орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування у місячний строк з дня надходження такої пропозиції приймає рішення про викуп земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, для суспільних потреб.

{Абзац третій частини першої статті 10 виключено на підставі Закону N 3613-VI (3613-17) від 07.07.2011}

2. Орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування, який прийняв рішення про викуп земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, зобов'язаний письмово повідомити про це їх власника (власників) протягом п'яти днів з дня прийняття такого рішення, але не пізніше як за три місяці до їх викупу. Цей строк поширюється також на тих осіб, які стануть власниками таких об'єктів протягом трьох місяців з дня надходження зазначеного повідомлення.

3. Інформація (письмове повідомлення) надсилається власнику (власникам) земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, рекомендованим листом з повідомленням про вручення або вручається йому (їм) особисто під розписку.

У разі якщо місце проживання (перебування чи роботи) або місцезнаходження осіб, зазначених у частині другій цієї статті, залишається невідомим, навіть після звернення до органів і підрозділів Державної міграційної служби України, про прийняте рішення щодо викупу земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, ці особи повідомляються шляхом розміщення відповідного оголошення: *{Абзац другий частини третьої статті 10 із змінами, внесеними згідно із Законом N 766-VIII (766-19) від 10.11.2015}*

- в офіційному друкованому виданні, засновником якого є Кабінет Міністрів України, у разі якщо таке рішення приймає Кабінет Міністрів України;

- у друкованих засобах масової інформації, засновниками яких є Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласна, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації, на території здійснення повноважень яких знаходиться земельна ділянка, що викупується органом місцевого самоврядування чи відповідним органом виконавчої влади.

Власник (власники) земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, вважається повідомленим про такий викуп з дня опублікування зазначеного оголошення.

4. Орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування зобов'язаний забезпечити отримання власником (власниками) земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, щодо яких прийнято рішення про їх викуп, письмового повідомлення в обсязі, передбаченому цією статтею.

5. У письмовому повідомленні, що надсилається власнику (власникам) земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, які підлягають викупу для суспільних потреб, зазначається інформація щодо:

- об'єктів викупу, їх місцезнаходження, а для земельних ділянок додатково – площі, кадастрового номера (за наявності), категорії земель;
- мети викупу;
- умов викупу (орієнтовна викупна ціна, строк викупу, джерело фінансування витрат, пов'язаних з викупом), а також відомостей про земельну ділянку, інші об'єкти нерухомого майна, що можуть бути надані замість викуплених;
- прав і обов'язків власника (власників) земельної ділянки, іншого нерухомого майна, що на ній розміщено, які виникли у зв'язку з їх викупом відповідно до закону;
- відомостей про житловий будинок, жиле приміщення (місцезнаходження, площа), що надається замість викуплених.

До інформації (письмового повідомлення) додається план земельної ділянки (її частини), що підлягає викупу, і посвідчена в установленому законом порядку копія рішення про її викуп.

Стаття 11. Проведення переговорів щодо умов викупу земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, для суспільних потреб

1. Власник (власники) земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, протягом одного місяця з дня отримання інформації (письмового повідомлення) згідно із статтею 10 цього Закону письмово повідомляє відповідний орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування про надання згоди на проведення переговорів щодо умов викупу або відмову від такого викупу.

2. У разі якщо на час прийняття рішення про викуп земельна ділянка, інші об'єкти нерухомого майна, що на ній розміщені, передані в оренду та/або заставу чи власник земельної ділянки, що підлягає викупу, не є власником інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, до участі в переговорах залучаються власники цих об'єктів, орендарі та/або заставодержателі.

3. У разі надання власником (власниками) земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, згоди на проведення переговорів щодо умов їх викупу представники органу, який прийняв рішення про їх викуп, після отримання власником (власниками) цих об'єктів інформації (письмового повідомлення) проводять переговори з власником (власниками) земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, щодо викупної ціни, строків та інших умов викупу.

Стаття 12. Порядок викупу земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, для суспільних потреб

1. Викуп земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, здійснюється шляхом укладення договору купівлі-продажу, що підлягає нотаріальному посвідченню. У разі надання особі у власність земельної ділянки чи іншого майна замість викупленого може укладатися договір міни.

{Частина перша статті 12 із змінами, внесеними згідно із Законом N 402-VII (402-18) від 04.07.2013}

2. Викуп земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, може здійснюватися лише за згодою їх власників.

У разі досягнення згоди щодо викупу земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, сторони укладають договір купівлі-продажу (іншого правочину, що передбачає передачу права власності).

3. У разі якщо протягом одного року з дня прийняття рішення про викуп земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, для суспільних потреб (крім випадків, коли допускається примусове відчуження цих об'єктів з мотивів суспільної необхідності) договір купівлі-продажу (іншого правочину, що передбачає передачу права власності) з власником земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, не укладений, таке рішення втрачає чинність.

Рішення про викуп земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, для суспільних потреб з підстав, які допускають примусове відчуження цих об'єктів з мотивів суспільної необхідності, втрачає чинність у разі, якщо протягом одного року з дня прийняття рішення відповідний орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування не звернувся до суду з позовом про примусове відчуження цих об'єктів або якщо рішення суду про відмову у задоволенні цього позову набрало законної сили.

У разі втрати чинності рішенням про викуп земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, з підстав, які допускають

примусове відчуження цих об'єктів з мотивів суспільної необхідності, прийняття рішення про викуп таких об'єктів з цих же підстав допускається не раніше ніж через два роки.

{Абзац третій частини третьої статті 12 із змінами, внесеними згідно із Законом N 5070-VI (5070-17) від 05.07.2012}

4. Власник земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, щодо яких органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування прийнято рішення про викуп з підстав, які допускають примусове відчуження такого майна з мотивів суспільної необхідності, зобов'язаний сприяти представникам зазначених органів і суб'єктам, уповноваженим на проведення експертної грошової оцінки вартості такої земельної ділянки та оцінки житлового будинку, інших будівель, споруд, багаторічних насаджень, що на ній розміщені, у визначенні розміру збитків, що підлягають відшкодуванню, доступі до об'єктів оцінки і до наявної у власника інформації про них.

5. Замість викупної ціни земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, власнику таких об'єктів за його бажанням можуть бути передані у власність інша рівноцінна земельна ділянка в межах території, на яку поширюються повноваження відповідного органу виконавчої влади або органу місцевого самоврядування, що прийняв рішення про викуп, або інше нерухоме майно, вартість яких враховується при визначенні викупної ціни.

Стаття 13. Права власника земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, щодо яких прийнято рішення про викуп для суспільних потреб

1. Власник земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, щодо яких органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування прийнято рішення про викуп для суспільних потреб, до переходу права власності на таку земельну ділянку, інші об'єкти нерухомого майна, що на ній розміщені, до держави чи територіальної громади має право володіти, користуватися та розпоряджатися цими об'єктами на власний розсуд, отримувати доходи та здійснювати витрати, пов'язані з використанням земельної ділянки за цільовим призначенням.

{Частина перша статті 13 із змінами, внесеними згідно із Законом N 402-VII (402-18) від 04.07.2013}

2. Витрати власника земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, щодо яких органом виконавчої влади чи органом

місцевого самоврядування прийнято рішення про викуп для суспільних потреб, пов'язані з новим будівництвом, реконструкцією та капітальним ремонтом будівель і споруд, передачею їх у користування, заставу (іпотеку), закладенням багаторічних насаджень та проведенням інших заходів, що значно підвищують викупну ціну, за умови, що такі дії вчиняються після отримання власником об'єктів письмового повідомлення про їх викуп, не відшкодовуються.

3. Власник земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, який отримав письмове повідомлення про їх викуп для суспільних потреб, у разі відчуження цих об'єктів на користь іншої особи зобов'язаний попередити таку особу про викуп зазначених об'єктів для суспільних потреб та повідомити орган, який прийняв рішення про відчуження. Рішення про викуп земельної ділянки для суспільних потреб зберігає свою чинність для нового власника земельної ділянки. Інформування нового власника про викуп відповідних об'єктів органом, який прийняв рішення про їх викуп, у порядку, визначеному статтею 10 цього Закону, не вимагається.

Стаття 14. Відшкодування вартості земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, які викупуються для суспільних потреб

1. У разі викупу земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, для суспільних потреб власнику (власникам) цього майна вартість таких об'єктів може бути відшкодована у грошовій формі або може бути надано у власність іншу рівноцінну земельну ділянку чи об'єкти нерухомого майна, вартість яких враховується при визначенні викупної ціни.

За згодою власника (власників) йому може бути передано у власність іншу земельну ділянку, інші об'єкти нерухомого майна більшої вартості (але не більше ніж на 10 відсотків від їх експертної оцінки), що передбачає виплату власником різниці у вартості такого майна, або меншої вартості, що передбачає виплату власнику різниці у вартості такого майна.

2. Орган, який прийняв рішення про викуп земельної ділянки для суспільних потреб, зобов'язаний відшкодувати фізичним та юридичним особам – власникам та користувачам суміжних земельних ділянок збитки, що були їм завдані внаслідок викупу земельної ділянки для суспільних потреб.

Розділ III

ПРИМУСОВЕ ВІДЧУЖЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК, ІНШИХ ОБ'ЄКТІВ НЕРУХОМОГО МАЙНА, ЩО НА НИХ РОЗМІЩЕНІ, З МОТИВІВ СУСПІЛЬНОЇ НЕОБХІДНОСТІ

Стаття 15. Підстави для примусового відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, з мотивів суспільної необхідності

1. У разі неотримання згоди власника земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, з викупом цих об'єктів для суспільних потреб зазначені об'єкти можуть бути примусово відчужені у державну чи комунальну власність лише як виняток з мотивів суспільної необхідності і виключно під розміщення:

- об'єктів національної безпеки і оборони;
- лінійних об'єктів та об'єктів транспортної і енергетичної інфраструктури (доріг, мостів, естакад, магістральних трубопроводів, ліній електропередачі, аеропортів, морських портів, нафтових і газових терміналів, електростанцій) та об'єктів, необхідних для їх експлуатації; { Абзац третьої частини першої статті 15 із змінами, внесеними згідно із Законом N 4709-VI (4709-17) від 17.05.2012 }
- об'єктів, пов'язаних із видобуванням корисних копалин загальнодержавного значення;
- об'єктів природно-заповідного фонду;
- кладовищ.

2. Примусове відчуження земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, допускається, як виняток, з мотивів суспільної необхідності лише в разі, якщо будівництво зазначених у частині першій цієї статті об'єктів передбачається здійснити із застосуванням оптимального варіанта з урахуванням економічних, технологічних, соціальних, екологічних та інших чинників.

3. Примусове відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, з мотивів суспільної необхідності здійснюється за рішенням суду.

Стаття 16. Порядок примусового відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, з мотивів суспільної необхідності

1. Орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування, що прийняв рішення про відчуження земельної ділянки, у разі недосягнення

згоди з власником земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, щодо їх викупу для суспільних потреб відповідно до розділу II цього Закону звертається до адміністративного суду із позовом про примусове відчуження зазначених об'єктів.

2. Вимога про примусове відчуження земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, підлягає задоволенню, у разі якщо позивач доведе, що будівництво, капітальний ремонт, реконструкція об'єктів, під розміщення яких відчужується відповідне майно, є неможливим без припинення права власності на таке майно попереднього власника.

3. У разі задоволення позовних вимог рішенням суду визначається викупна ціна та порядок її виплати, а також перелік та порядок надання майна замість відчуженого. Одночасно із задоволенням позовних вимог щодо примусового відчуження земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, з мотивів суспільної необхідності суд може задовольнити вимоги щодо знесення житлового будинку, інших будівель, споруд, багаторічних насаджень, розміщених на земельній ділянці, що підлягають примусовому відчуженню.

4. Рішення суду про примусове відчуження земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, разом із документами, що підтверджують попередню та повну сплату колишньому власнику викупної ціни або державну реєстрацію права власності на нерухоме майно, надане замість відчуженого, є підставою для державної реєстрації права власності держави чи територіальної громади на зазначені об'єкти.

5. Попереднє повне відшкодування вартості земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, у грошовій формі здійснюється шляхом внесення органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування, що прийняв рішення про відчуження земельної ділянки, коштів на депозит нотаріальної контори в порядку, встановленому законом, за місцем розташування земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, або перерахування коштів на зазначений власником цих об'єктів банківський рахунок.

Стаття 17. Припинення права власності на нерухоме майно у зв'язку з примусовим відчуженням земельної ділянки з мотивів суспільної необхідності

1. Припинення права власності на житловий будинок, інші будівлі, споруди та багаторічні насадження, розміщені на земельній ділянці, що примусово відчужується з мотивів суспільної необхідності, здійснюється відповідно до закону.

Розділ IV
**ПЕРЕХІД ПРАВА ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЕЛЬНУ ДІЛЯНКУ,
ІНШІ ОБ'ЄКТИ НЕРУХОМОГО МАЙНА, ЩО НА НІЙ РОЗМІЩЕНІ,
ВИКУПЛЕНІ ДЛЯ СУСПІЛЬНИХ ПОТРЕБ АБО ПРИМУСОВО ВІДЧУЖЕНІ
З МОТИВІВ СУСПІЛЬНОЇ НЕОБХІДНОСТІ, ПОРЯДОК ЇХ
ВИКОРИСТАННЯ ТА ПОВЕРНЕННЯ ПОПЕРЕДНЬОМУ ВЛАСНИКУ**

Стаття 18. Перехід права власності на відчужену земельну ділянку, інші об'єкти нерухомого майна, що на ній розміщені, та порядок їх використання

1. Право власності на земельну ділянку, інші об'єкти нерухомого майна, що на ній розміщені, викуплені для суспільних потреб, переходить до держави чи територіальної громади після укладення договору купівлі-продажу (іншого правочину, що передбачає передачу права власності) та державної реєстрації такого права.

Державна реєстрація права власності держави чи територіальної громади на земельну ділянку, інші об'єкти нерухомого майна, що на ній розміщені, примусово відчужені з мотивів суспільної необхідності, здійснюється після перерахування попередньому власнику викупної ціни в повному обсязі, що підтверджується відповідними розрахунковими документами, а у випадках, визначених законом, – документом про внесення коштів на депозит нотаріальної контори, та/або після виникнення права власності на нерухоме майно, надане замість викупленого.

2. У разі викупу земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, для суспільних потреб або їх примусового відчуження з мотивів суспільної необхідності припиняється дія обмежень (обтяжень) прав на такі об'єкти, що унеможливають їх використання для таких потреб. Особи, на користь яких були встановлені обмеження (обтяження) прав на відчужену земельну ділянку, інші об'єкти нерухомого майна, що на ній розміщені, мають право вимагати відшкодування збитків або встановлення обмежень (обтяжень) прав для користувача відчуженого об'єкта у встановленому законом порядку.

З моменту переходу до держави або територіальної громади права власності на земельну ділянку, відчужену для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності, право оренди, емфітевзису, суперфіцію щодо неї припиняється.

{Частина другу статті 18 доповнено абзацом другим згідно із Законом N 5070-VI (5070-17) від 05.07.2012}

Державна реєстрація припинення права користування земельною ділянкою здійснюється за заявою органу виконавчої влади, органу місцевого

самоврядування, які здійснюють реалізацію права власності держави, територіальної громади на землю, чи однієї із сторін договору.

{Частина другу статті 18 доповнено абзацом третім згідно із Законом N 5070-VI (5070-17) від 05.07.2012}

3. Використання та розпорядження земельною ділянкою, іншими об'єктами нерухомого майна, що на ній розміщені, викупленими для суспільних потреб або примусово відчуженими з мотивів суспільної необхідності, здійснюються в порядку, встановленому законом, для забезпечення суспільних потреб, що стали підставою для викупу таких об'єктів.

Стаття 19. Порядок повернення викуплених або примусово відчужених земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, попередньому власнику

1. У разі якщо потреба у використанні земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, викуплених для суспільних потреб чи примусово відчужених з мотивів суспільної необхідності, відпала, орган, який прийняв рішення про викуп цих об'єктів, протягом місяця з дня, коли йому стало відомо чи повинно було стати відомо про це, приймає відповідне рішення.

2. Орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування, який прийняв рішення про викуп земельної ділянки (її частини), інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, зобов'язаний протягом місяця письмово повідомити попереднього власника земельної ділянки (її частини), інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, чи їх спадкоємця (правонаступника) про те, що суспільна потреба у використанні цих об'єктів відпала. У разі якщо місце проживання (місцезнаходження) зазначених осіб невідомо, їх повідомлення здійснюється в порядку, визначеному частиною третьою статті 10 цього Закону.

3. Викуплені або примусово відчужені земельна ділянка (її частина), інші об'єкти нерухомого майна, що на ній розміщені, можуть бути викуплені попереднім власником згідно з його заявою (клопотанням) та за ціною, встановленою на час повернення таких об'єктів у власність, у порядку, визначеному законом. Зазначена заява (клопотання) має бути подана протягом шести місяців з дня отримання такими особами повідомлення, передбаченого у частині другій цієї статті, або з дня публікації повідомлення у відповідному друкованому засобі масової інформації.

4. У разі якщо попередній власник чи його спадкоємець (правонаступник) відмовився від свого права на повернення у власність земельної ділянки (її частини), інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, або не повідомив орган, який прийняв рішення про викуп таких об'єктів, про своє бажання скористатися цим правом, протягом шести місяців з дня отримання повідомлення, зазначеного у частині другій цієї статті, орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування може прийняти рішення про передачу такої ділянки (її частини), інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, у власність або користування іншій особі в порядку, встановленому Земельним кодексом України (2768-14).

5. Відмова попереднього власника чи його спадкоємця (правонаступника) від свого права на повернення у власність земельної ділянки (її частини), інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, посвідчується нотаріально.

6. Умови повернення у власність земельної ділянки, інших об'єктів нерухомого майна, що на ній розміщені, визначаються в договорі, що укладається між органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування і попереднім власником або його спадкоємцем (правонаступником).

Розділ V ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

1. Цей Закон набирає чинності з дня його опублікування.

2. Установити, що земельні ділянки, інші об'єкти нерухомого майна, що на ній розміщені, які знаходяться у власності фізичних або юридичних осіб, можуть бути викуплені, примусово відчужені для цілей, пов'язаних із будівництвом, капітальним ремонтом, реконструкцією об'єктів, визначених у Державній цільовій програмі підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу, що здійснюється на замовлення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування та/або фінансується за рахунок державного чи місцевих бюджетів, у порядку, визначеному Законом України "Про організацію та проведення фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу в Україні" (962-16).

3. Внести зміни до таких законодавчих актів України:

1) у Земельному кодексі України (2768-14) (Відомості Верховної Ради України, 2002 р., N 3-4, ст. 27):

Додаток 3

Форма оголошення про проведення попередньої кваліфікації

ОГОЛОШЕННЯ про проведення попередньої кваліфікації

Перед заповненням уважно ознайомтеся з Інструкцією щодо заповнення форми оголошення про проведення попередньої кваліфікації.

1. Інформація не для друку:

- 1.1. Головний розпорядник коштів (повне найменування та ідентифікаційний код за ЄДРПОУ).
- 1.2. Джерело фінансування закупівлі.
- 1.3. Розмір бюджетного призначення за кошторисом або очікувана вартість закупівлі.

2. Замовник:

- 2.1. Повне найменування.
- 2.2. Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ (не для друку).
- 2.3. Місцезнаходження.
- 2.4. Відповідальний за проведення попередньої кваліфікації (прізвище, ім'я, по батькові, номер телефону та телефаксу із зазначенням коду міжміського телефонного зв'язку, e-mail).

3. Інформація про предмет закупівлі:

- 3.1. Предмет закупівлі.
- 3.2. Вид та кількість поставки товарів, вид виконання (проведення) робіт та надання послуг.
- 3.3. Місце і строк (поставки, виконання (проведення) робіт або надання послуг).

4. Основні вимоги до учасників.

5. Отримання кваліфікаційної документації:

- 5.1. Місце.
- 5.2. Способи.

6. Умови подання та розкриття кваліфікаційних пропозицій:
 - 6.1. Умови подання.
 - 6.1.1. Місце.
 - 6.1.2. Спосіб.
 - 6.1.3. Кінцевий строк.
 - 6.2. Умови розкриття.
 - 6.2.1. Місце.
 - 6.2.2. Дата.
 - 6.2.3. Час.
7. Додаткова інформація.
8. Посада, прізвище та ініціали особи, що підписує оголошення.

ІНСТРУКЦІЯ
щодо заповнення форми оголошення
про проведення попередньої кваліфікації

1. Оголошення подається тільки стосовно одного окремого предмета закупівлі, що зазначається в пункті 3 оголошення.

2. Оголошення готується українською мовою та однією з іноземних мов, що використовуються у міжнародній торгівлі, у випадках, передбачених пунктом 15 Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.08 р. № 921 (921-2008-п) (із змінами) (далі – Положення), засвідчується печаткою замовника.

3. Дата заповнюється в такому порядку: число, місяць, рік, час.

4. Щодо пункту 1 оголошення.

Головний розпорядник коштів зазначається відповідно до бюджетного законодавства. Джерело фінансування закупівлі визначається за підпунктом 4 пункту 2 Положення (921-2008-п). У разі, якщо замовником є підприємство, що здійснює закупівлі за власні кошти, у підпункті 1.2 зазначається: "Кошти підприємства". Розмір бюджетного призначення або очікувана вартість закупівлі зазначається в гривнях (цифрами та словами).

Підпункт 1.1 не заповнюється замовником у разі, якщо це не передбачено його правовим статусом.

5. Щодо пункту 2 оголошення.

Замовник визначається відповідно до підпунктів 9, 13 та 18 пункту 2 Положення (921-2008-п).

У підпункті 2.3 зазначаються найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулиця, номер будинку, поштовий індекс.

6. Щодо пункту 3 оголошення.

Інформація про предмет закупівлі зазначається відповідно до пунктів 3 і 4 Положення (921-2008-п). Замовник також зазначає загальну інформацію про вид, кількість, місце поставки товарів, виконання (проведення) робіт, надання послуг, строк поставки товарів, виконання (проведення) робіт або надання послуг.

7. Щодо пункту 4 оголошення.

Слід зазначити, яким основним кваліфікаційним вимогам повинні відповідати учасники. Кваліфікаційні вимоги зазначаються в стислій формі відповідно до пункту 24 Положення (921-2008-п).

8. Щодо пункту 5 оголошення.

Необхідно зазначити найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулицю, номер будинку, поштовий індекс, номер кімнати та спосіб (особисто або поштою тощо) отримання у замовника кваліфікаційної документації.

9. Щодо пункту 6 оголошення.

Слід зазначити найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулицю, номер будинку, поштовий індекс, куди повинні подаватися та де будуть розкриватися кваліфікаційні пропозиції, а також їх кінцевий строк (число, місяць, рік, час) подання.

10. Щодо пункту 7 оголошення.

Замовник може зазначити вимогу про надання іншої необхідної інформації, якщо така вимога є об'єктованою.

Додаток 4

Форма оголошення про проведення відкритих і двоступеневих торгів

ОГОЛОШЕННЯ

про проведення відкритих і двоступеневих торгів

Перед заповненням уважно ознайомтеся з Інструкцією щодо заповнення форми оголошення про проведення відкритих і двоступеневих торгів.

1. Інформація не для друку:

- 1.1. Головний розпорядник коштів (повне найменування та ідентифікаційний код за ЄДРПОУ).
- 1.2. Джерело фінансування закупівлі.
- 1.3. Розмір бюджетного призначення за кошторисом або очікувана вартість закупівлі.

2. Замовник:

- 2.1. Повне найменування.
- 2.2. Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ (не для друку).
- 2.3. Місцезнаходження.
- 2.4. Відповідальний за проведення торгів (прізвище, ім'я, по батькові, номер телефону та телефаксу із зазначенням коду міжміського телефонного зв'язку, e-mail).

3. Інформація про предмет закупівлі:

- 3.1. Предмет закупівлі.
- 3.2. Вид та кількість поставки товарів, вид виконання (проведення) робіт та надання послуг.
- 3.3. Місце і строк (поставки товарів, виконання (проведення) робіт або надання послуг).

4. Процедура закупівлі.

5. Отримання тендерної документації:

- 5.1. Місце.
- 5.2. Способи.

- 6. Тендерне забезпечення:
 - 6.1. Спосіб (форма) надання.
 - 6.2. Розмір.

- 7. Умови подання тендерних пропозицій:
 - 7.1. Місце.
 - 7.2. Спосіб.
 - 7.3. Кінцевий строк.

- 8. Розкриття тендерних пропозицій:
 - 8.1. Місце.
 - 8.2. Дата.
 - 8.3. Час.

9. Додаткова інформація.

10. Посада, прізвище та ініціали особи, що підписує оголошення.

ІНСТРУКЦІЯ
щодо заповнення форми оголошення
про проведення відкритих і двоступеневих торгів

1. Оголошення подається тільки стосовно одного окремого предмета закупівлі, що зазначається в пункті 3 оголошення.

2. Оголошення готується українською мовою та однією з іноземних мов, що використовуються у міжнародній торгівлі, у випадках, передбачених пунктом 15 Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 року № 921 (921-2008-п) (із змінами) (далі – Положення), засвідчується печаткою замовника.

3. Дата заповнюється в такому порядку: число, місяць, рік, час.

4. Щодо пункту 1 оголошення.

Головний розпорядник коштів зазначається відповідно до бюджетного законодавства. Джерело фінансування закупівлі визначається за підпунктом 4 пункту 2 Положення (921-2008-п). У разі, коли замовником є підприємство, що здійснює закупівлі за власні кошти, у підпункті 1.2 зазначається: "Кошти

підприємства". Розмір бюджетного призначення або очікувана вартість закупівлі зазначається в гривнях (цифрами та словами).

Підпункт 1.1 не заповнюється замовником у разі, якщо це не передбачено його правовим статусом.

5. Щодо пункту 2 оголошення.

Замовник визначається відповідно до підпунктів 9, 13 та 18 пункту 2 Положення (921-2008-п).

У підпункті 2.3 зазначаються найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулиця, номер будинку, поштовий індекс.

6. Щодо пункту 3 оголошення.

Інформація про предмет закупівлі зазначається відповідно до пунктів 3 і 4 Положення (921-2008-п). Замовник також зазначає загальну інформацію про вид, у тому числі необхідні його технічні та інші параметри, кількість, місце поставки товарів, виконання (проведення) робіт, надання послуг, строк поставки товарів, виконання робіт або надання послуг.

7. Щодо пункту 5 оголошення.

У підпункті 5.1 зазначаються найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулиця, номер будинку, поштовий індекс, номер кімнати.

У підпункті 5.2 зазначається спосіб (способи) отримання тендерної документації (особисто або поштою тощо), яка готується замовником.

8. Щодо пункту 6 оголошення.

8.1. Щодо підпункту 6.1. Спосіб надання тендерного забезпечення визначається замовником відповідно до підпункту 7 пункту 2 Положення (921-2008-п).

8.2. Щодо підпункту 6.2. Розмір тендерного забезпечення визначається відповідно до пункту 43 Положення (921-2008-п) у гривнях (цифрами та словами) виходячи з очікуваної вартості закупівлі. У разі, коли замовник надає можливість учасникам торгів подавати свої тендерні пропозиції до окремих частин предмета закупівлі (установлення такої можливості зазначається в підпункті 3.1 пункту 3 оголошення), розмір тендерного забезпечення визначається відповідно до пункту 43 Положення у гривнях (цифрами та словами) виходячи з очікуваної вартості, установленної замов-

ником частини (частин) предмета закупівлі. У разі, коли замовник не вимагає тендерного забезпечення, робиться запис: "Тендерне забезпечення не вимагається".

9. Щодо пункту 7 оголошення.

9.1. У підпункті 7.1 зазначаються найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулиця, номер будинку, поштовий індекс.

9.2. У підпункті 7.2 зазначається спосіб подання тендерних пропозицій (особисто та/або поштою тощо).

9.3. Щодо підпункту 7.3. Строк подання тендерних пропозицій встановлюється в межах 30 календарних днів від дати опублікування оголошення про проведення торгів. В окремих випадках цей строк може бути зменшено до 21 календарного дня. При застосуванні процедури двоступеневих торгів строк подання попередніх пропозицій не може бути меншим ніж 30 календарних днів з дня опублікування оголошення про проведення процедури двоступеневих торгів.

10. Щодо пункту 8 оголошення.

10.1. У підпункті 8.1 зазначаються найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулиця, номер будинку, поштовий індекс, номер кімнати.

10.2. Щодо підпунктів 8.2, 8.3. Відповідно до пункту 53 Положення (921-2008-п) розкриття тендерних пропозицій відбувається у день закінчення строку їх подання у час та в місці, що зазначені в тендерній документації.

11. Щодо пункту 9 оголошення.

У цьому пункті замовник зазначає таку інформацію:

- способи зв'язку для отримання додаткової інформації;
- основні кваліфікаційні вимоги відповідно до пункту 24.

Положення (921-2008-п), яким повинні відповідати учасники процедури закупівлі;

перелік критеріїв, що визначаються замовником під час оцінки тендерних пропозицій, у разі застосування процедури двоступеневих торгів.

Додаток 5

Форма звіту про результати проведення процедури запиту цінових пропозицій (котирувань)

ЗВІТ

про результати проведення процедури
запиту цінових пропозицій (котирувань)

№ _____ від _____

1. Загальна інформація:
 - 1.1. Головний розпорядник коштів (повне найменування та ідентифікаційний код за ЄДРПОУ).
 - 1.2. Джерело фінансування закупівлі.
 - 1.3. Розмір бюджетного призначення за кошторисом або очікувана вартість закупівлі.
2. Замовник:
 - 2.1. Найменування.
 - 2.2. Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ.
 - 2.3. Місцезнаходження.
 - 2.4. Відповідальний за проведення торгів (прізвище, ім'я, по батькові, номер телефону, телефаксу із зазначенням коду міжміського телефонного зв'язку, e-mail).
3. Опис предмета закупівлі:
 - 3.1. Предмет закупівлі.
 - 3.2. Вид та кількість поставки товарів, вид виконання (проведення) робіт та надання послуг.
4. Інформування про процедуру закупівлі:
 - 4.1. Дата відправлення запиту цінових пропозицій (котирувань).
 - 4.2. Дата відправлення повідомлення учасникам про результат проведеної процедури.
5. Інформація щодо цінових пропозицій:
 - 5.1. Кінцевий строк подання цінових пропозицій (дата і час).
 - 5.2. Дата розкриття цінових пропозицій (дата і час).

5.3. Кількість отриманих цінових пропозицій.

5.4. Перелік відхилених цінових пропозицій, обґрунтування підстав відхилення.

5.5. Найменування, місцезнаходження, ідентифікаційний код за ЄДРПОУ (для юридичної особи) та прізвище, ініціали (для фізичної особи) учасників, що подали цінові пропозиції.

5.6. Ціна і стислий опис інших умов кожної цінової пропозиції та договору.

5.7. Ціна обраної пропозиції, що відповідає вимогам замовника

та має найнижчу ціну (з ПДВ) _____ грн.;

(цифрами)

_____ гривень.

(словами)

5.8. Дата акцепту пропозиції.

5.9. Дата укладення договору про закупівлю та його ціна.

6. Інформація про переможця торгів:

6.1. Найменування, ідентифікаційний код за ЄДРПОУ (для юридичної особи) та прізвище, ініціали (для фізичної особи).

6.2. Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ (для юридичної особи).

6.3. Місцезнаходження (для юридичної особи) та місце проживання (для фізичної особи), телефон, телефакс.

7. Торги відмінені або визнані такими, що не відбулися (заповнюється тільки в разі відміни торгів або визнання торгів такими, що не відбулися):

7.1. Дата прийняття такого рішення.

7.2. Підстави.

8. Кількість поданих скарг, позовів.

9. Інша інформація.

10. Склад тендерного комітету _____
(зазначити прізвища, ініціали та посади членів тендерного комітету).

11. Голова тендерного комітету.

ІНСТРУКЦІЯ
щодо заповнення форми звіту про результати
проведення процедури запиту цінових
пропозицій (котирувань)

1. Звіт готується державною мовою.

2. Дата заповнюється в такому порядку: число, місяць, рік.

3. Щодо пункту 1 звіту.

Головний розпорядник коштів зазначається відповідно до бюджетного законодавства. Джерело фінансування закупівлі визначається за підпунктом 4 пункту 2 Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 року № 921 (921-2008-п) (із змінами) (далі – Положення). У разі, коли замовником є підприємство, що здійснює закупівлі за власні кошти, у підпункті 1.2 зазначається: "Кошти підприємства". Розмір бюджетного призначення або очікувана вартість закупівлі зазначається в гривнях (цифрами та словами).

4. Щодо пункту 2 звіту.

Щодо підпункту 2.1. Замовник визначається відповідно до підпунктів 9, 13 та 18 пункту 2 Положення (921-2008-п).

У підпункті 2.3 зазначаються найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулиця, номер будинку, поштовий індекс.

5. Щодо пункту 3 звіту.

Інформація про предмет закупівлі зазначається відповідно до пунктів 3 і 4 Положення (921-2008-п).

6. Щодо пункту 5 звіту.

Щодо підпункту 5.1. Кінцевий строк подання тендерних пропозицій для процедури запиту цінових пропозицій (котирувань) установлюється замовником, але не може бути меншим ніж десять робочих днів з дати запрошення учасника.

7. Щодо пункту 6 звіту.

У підпункті 6.3 зазначаються найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка

Крим, місто Київ або Севастополь), вулиця, номер будинку, поштовий індекс.

8. Щодо пункту 7 звіту.

Пункт 7 заповнюється тільки в разі відміни торгів або визнання їх такими, що не відбулися, із зазначенням причин відповідно до пунктів 80 і 81 Положення (921-2008-п).

9. Щодо пункту 9 звіту.

У цьому пункті замовник зазначає таку інформацію: причини та обставини, якими він керувався під час обрання іншої процедури закупівлі, ніж процедура відкритих торгів, з обґрунтуванням її вибору;

обґрунтування підстав відмови в участі у процедурі закупівлі;

відомості щодо зупинення процедури закупівлі у зв'язку з оскарженням рішень, дій або бездіяльності замовника;

у разі, коли залучались експерти для участі в процедурі закупівлі – коротка інформація про них та умови їхньої участі;

інші необхідні, з точки зору замовника, зауваження та коментарі.

Додаток 6
Форма звіту про результати проведення процедур
відкритих і двоступеневих торгів

ЗВІТ
про результати проведення процедур
відкритих і двоступеневих торгів
№ _____ від _____

1. Загальна інформація:
 - 1.1. Головний розпорядник коштів (повне найменування та ідентифікаційний код за ЄДРПОУ).
 - 1.2. Джерело фінансування закупівлі.
 - 1.3. Розмір бюджетного призначення за кошторисом або очікувана вартість закупівлі.

2. Замовник:
 - 2.1. Найменування.
 - 2.2. Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ.
 - 2.3. Місцезнаходження.
 - 2.4. Відповідальний за проведення торгів (прізвище, ім'я, по батькові, номер телефону, телефаксу із зазначенням коду міжміського телефонного зв'язку, e-mail).

3. Опис предмета закупівлі:
 - 3.1. Предмет закупівлі.
 - 3.2. Вид та кількість поставки товарів, вид виконання (проведення) робіт та надання послуг.

4. Інформування про процедуру закупівлі:
 - 4.1. Дата і номер інформаційного бюлетеня "Вісник державних закупівель", у якому було опубліковано оголошення про проведення процедури закупівлі.
 - 4.2. Номер оголошення про проведення процедури закупівлі.
 - 4.3. Дата і номер інформаційного бюлетеня "Вісник державних закупівель", у якому було (буде) опубліковано оголошення про результати проведення процедури закупівлі.
 - 4.4. Номер оголошення про результати проведення процедури закупівлі.
 - 4.5. Дата відправлення учасникам повідомлення про результати проведення процедури закупівлі.

5. Інформація щодо тендерних пропозицій:

- 5.1. Кінцевий строк подання тендерних пропозицій (дата і час).
- 5.2. Дата розкриття тендерних пропозицій (дата і час).
- 5.3. Кількість отриманих тендерних пропозицій.
- 5.4. Кількість тендерних пропозицій, поданих на другому етапі.
- 5.5. Перелік відхилених тендерних пропозицій, обґрунтування

підстав відхилення.

5.6. Найменування, адреси, ідентифікаційний код за ЄДРПОУ (для юридичної особи) та прізвище, ініціали (для фізичної особи) учасників, що подали тендерні пропозиції.

5.7. Ціна і стислий опис інших умов кожної тендерної пропозиції та договору відповідно до абзацу четвертого пункту 31 Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 року № 921 (із змінами) (далі – Положення).

6. Інформація щодо оцінки тендерних пропозицій:

6.1. Ціни тендерних пропозицій, які оцінювалися (тендерні пропозиції, що не були відхилені відповідно до пункту 61 Положення):

найнижча ціна тендерної пропозиції (з ПДВ) _____ грн.;

найвища ціна тендерної пропозиції (з ПДВ) _____ грн.;

номер _____ та ціна обраної тендерної пропозиції (з ПДВ)

_____ грн.;

(цифрами)

(словами)

6.2. Дата акцепту тендерної пропозиції.

7. Інформація про переможця торгів:

7.1. Найменування (для юридичної особи) та прізвище, ініціали (для фізичної особи).

7.2. Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ (для юридичної особи).

7.3. Місцезнаходження (для юридичної особи) та місце проживання (для фізичної особи), телефон, телефакс.

8. Дата укладення договору про закупівлю та його ціна.

9. Торги відмінені або визнані такими, що не відбулися (заповнюється тільки в разі відміни торгів або визнання торгів такими, що не відбулися):

9.1. Дата прийняття рішення.

9.2. Підстави.

10. Кількість поданих скарг, позовів та відомості про результати їх розгляду.

11. Інша інформація.

12. Склад тендерного комітету _____
(зазначити прізвища, ініціали та посади членів тендерного комітету).

13. Голова тендерного комітету.

ІНСТРУКЦІЯ
щодо заповнення форми звіту про результати
проведення процедур відкритих і двоступеневих торгів

1. Звіт готується державною мовою.

2. Дата заповнюється в такому порядку: число, місяць, рік.

3. Щодо пункту 1 звіту.

Головний розпорядник коштів зазначається відповідно до бюджетного законодавства. Джерело фінансування закупівлі визначається відповідно до підпункту 4 пункту 2 Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 17.10. 2008 року № 921 (921-2008-п) (із змінами) (далі – Положення). У разі, коли замовником є підприємство, що здійснює закупівлі за власні кошти, у підпункті 1.2 зазначається: "Кошти підприємства". Розмір бюджетного призначення або очікувана вартість закупівлі зазначається в гривнях (цифрами та словами).

4. Щодо пункту 2 звіту.

4.1. Щодо підпункту 2.1. Замовник визначається відповідно до підпунктів 9, 13 та 18 пункту 2 Положення (921-2008-п).

4.2. У підпункті 2.3 зазначаються найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулиця, номер будинку, поштовий індекс.

5. Щодо пункту 3 звіту.

Інформація про предмет закупівлі зазначається відповідно до пунктів 3 і 4 Положення (921-2008-п).

6. Щодо пункту 4 звіту.

У разі, коли замовник додатково розміщував оголошення про проведення процедури відкритих торгів та двоступеневих торгів у міжнародному виданні чи міжнародній мережі електронного зв'язку, зазначаються назва видання (адреса в електронній мережі), в якому було розміщено оголошення, а також дата його розміщення.

7. Щодо пункту 5 звіту.

Щодо підпункту 5.1. Кінцевий строк подання тендерних пропозицій для процедури відкритих торгів становить 30 календарних днів з дати опублікування оголошення про проведення процедури відкритих торгів. В окремих випадках цей строк може бути скорочено до 21 календарного дня. У цьому разі необхідно викласти в пункті 11 звіту причини скорочення строку. У разі проведення двоступеневих торгів кінцевий строк подання та дата розкриття тендерних пропозицій зазначаються за двома етапами.

У разі проведення процедури двоступеневих торгів строк подання попередніх пропозицій не може бути менше ніж 30 календарних днів з дня опублікування оголошення про проведення процедури двоступеневих торгів.

8. Щодо пунктів 6, 7 і 8 звіту.

У разі вибору кількох переможців торгів, якщо в тендерній пропозиції замовник передбачав можливість подання учасниками тендерних пропозицій тільки стосовно частини товарів, робіт чи послуг, що закуповуються, зазначається інформація про всіх переможців торгів, визначених за результатами розгляду, й оцінки тендерних пропозицій.

У разі, коли договір про закупівлю укладено в іноземній валюті, зазначається еквівалент вартості договору в гривнях. При цьому замовник фіксує курс іноземної валюти на дату укладення договору про закупівлю з переможцем торгів відповідно до курсу, встановленого Національним банком України.

У разі, коли договір укладено на умовах, які не передбачають сплати ПДВ, замовник повинен робити примітку "(без ПДВ)".

У підпункті 7.3 зазначаються найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулиця, номер будинку, поштовий індекс.

9. Щодо пункту 9 звіту.

Пункт 9 заповнюється тільки в разі відміни торгів або визнання їх такими, що не відбулися, із зазначенням причин відповідно до пунктів 62 і 63 Положення (921-2008-п).

10. Щодо пункту 11 звіту.

У цьому пункті замовник зазначає таку інформацію:

причини та обставини, якими він керувався під час обрання іншої процедури закупівлі, ніж процедура відкритих торгів, з обґрунтуванням її вибору;

причини скорочення строку подання тендерних пропозицій;

стислий виклад критеріїв порівняння та оцінки тендерних пропозицій

і визначення переможця процедури закупівлі;

обґрунтування підстав відмови в участі у процедурі закупівлі;

відомості про запити щодо роз'яснення змісту тендерної документації, відповіді на них та будь-які зміни цієї документації відповідно до абзацу дев'ятого пункту 31 Положення (921-2008-п);

відомості щодо зупинення процедури закупівлі у зв'язку з оскарженням рішень, дій або бездіяльності замовника;

у разі, коли залучались експерти для участі в процедурі закупівлі – коротка інформація про них та умови їхньої участі;

інші необхідні, з точки зору замовника, зауваження та коментарі.

Додаток 7
Форма звіту про результати проведення процедури
закупівлі в одного учасника

ЗВІТ
про результати проведення процедури
закупівлі в одного учасника
№ _____ від _____

1. Загальна інформація:

- 1.1. Головний розпорядник коштів (повне найменування та ідентифікаційний код за ЄДРПОУ).
- 1.2. Джерело фінансування закупівлі.
- 1.3. Розмір бюджетного призначення згідно з кошторисом або очікувана вартість закупівлі.

2. Замовник:

- 2.1. Найменування.
- 2.2. Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ.
- 2.3. Місцезнаходження.
- 2.4. Відповідальний за проведення торгів (прізвище, ім'я, по батькові, номер телефону, телефаксу із зазначенням коду міжміського телефонного зв'язку, e-mail).

3. Опис предмета закупівлі:

- 3.1. Предмет закупівлі.
- 3.2. Вид та кількість поставки товарів, вид виконання (ведення) робіт та надання послуг.

4. Інформація щодо застосування процедури закупівлі в одного учасника:

- 4.1. Підстава застосування відповідно до пункту 83 Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 року № 921 (із змінами).
- 4.2. Номер і дата видачі документа уповноваженого органу про погодження застосування процедури закупівлі в одного учасника.

5. Дата відправлення запрошення до участі в проведенні процедури закупівлі.

6. Інформація про запрошеного учасника процедури закупівлі:
6.1. Найменування, ідентифікаційний код за ЄДРПОУ (для юридичної особи) та прізвище, ініціали (для фізичної особи).
6.2. Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ (для юридичної особи).
6.3. Місцезнаходження (для юридичної особи) та місце проживання (для фізичної особи), телефон, телефакс.

7. Інформація щодо проведення переговорів (дата, час, місце).

8. Кінцева ціна, погоджена в результаті переговорів (з ПДВ),

_____ грн.; _____ гривень.
(цифрами) (словами)

9. Дата укладення договору про закупівлю та його ціна.

10. Інша інформація.

11. Склад тендерного комітету _____
(азначити прізвища, ініціали та посади членів тендерного комітету).

12. Голова тендерного комітету.

ІНСТРУКЦІЯ щодо заповнення форми звіту про результати проведення процедури закупівлі в одного учасника

1. Звіт готується державною мовою.

2. Дата заповнюється в такому порядку: число, місяць, рік.

3. Щодо пункту 1 звіту.

Головний розпорядник коштів зазначається відповідно до бюджетного законодавства. Джерело фінансування закупівлі визначається згідно з підпунктом 4 пункту 2 Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 року № 921 (921-2008-п) (із змінами) (далі – Положення). У разі,

коли замовником є підприємство, що здійснює закупівлі за власні кошти, у підпункті 1.2 зазначається: "Кошти підприємства". Розмір бюджетного призначення або очікувана вартість закупівлі зазначається в гривнях (цифрами та словами).

4. Щодо пункту 2 звіту.

У підпункті 2.1 замовник визначається відповідно до підпунктів 9, 13 та 18 пункту 2 Положення (921-2008-п).

У підпункті 2.3 зазначаються найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулиця, номер будинку, поштовий індекс.

5. Щодо пункту 3 звіту.

Інформація про предмет закупівлі зазначається відповідно до пунктів 3 і 4 Положення (921-2008-п).

6. Щодо підпункту 6.3 звіту.

У підпункті 6.3 зазначаються найменування населеного пункту, району, адміністративно-територіального суб'єкта (область, Автономна Республіка Крим, місто Київ або Севастополь), вулиця, номер будинку, поштовий індекс.

7. Щодо пункту 10 звіту.

У цьому пункті замовник зазначає таку інформацію:
причини та обставини, якими він керувався під час обрання іншої процедури закупівлі, ніж процедура відкритих торгів, з обґрунтуванням її вибору;
у разі, коли залучались експерти для участі в процедурі закупівлі – коротка інформація про них та умови їхньої участі;
інші необхідні, з точки зору замовника, зауваження та коментарі.

Додаток 8
Форма протоколу про розкриття тендерних (цінових) пропозицій

ПРОТОКОЛ
про розкриття тендерних (цінових) пропозицій

1. Замовник:

1.1. Повне найменування _____

1.2. Місцезнаходження _____

1.3. Відповідальний за проведення торгів _____
(прізвище, ім'я, по батькові)

телефон _____

телефакс _____

2. Інформація про предмет закупівлі _____

3. Розкриття тендерних (цінових) пропозицій відбулося

_____ .
(дата) (час)

Місце розкриття _____

4. Перелік тендерних (цінових) пропозицій, запропонованих учасниками процедури закупівлі:

Номер і дата реєстрації замовником тендерної (цінової) пропозиції	Повне найменування, ідентифікаційний код за ЄДРПОУ (для юридичної особи) та прізвище, ініціали (для фізичної особи) учасника процедури закупівлі, місцезнаходження телефон/телефакс	Інформація про наявність необхідних документів, передбачених тендерною документацією (запитом щодо цінових пропозицій)	Ціна пропозиції або ціни окремих частин предмета закупівлі (якщо окремі частини предмета закупівлі визначені замовником для надання учасниками пропозицій щодо них)	Примітки
-------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------

5. Присутні:

5.1. Від учасників процедури закупівлі:

(посада, прізвище, ініціали)

(підпис)

Зауваження учасників процедури закупівлі (у разі наявності)

5.2. Від замовника (члени тендерного комітету):

(посада, прізвище, ініціали)

(підпис)

Підпис голови тендерного комітету

WE MAKE IDEAS

Люди це основа нашого успіху. Клієнти, співробітники, партнери.
І багато інших людей, чийе життя ми хочемо поліпшити через нашу роботу.
Це те, що робить наш бізнес бізнесом для людей. Поруч з нашими клієнтами,
на ринку, де вони реалізують свої проєкти, в які ми особисто залучені.
Міжнародна компанія, локальна присутність. Завжди поруч.

www.tebodin.bilfinger.com

WORK



BiLFINGER

TEBODIN

ТЕБОДІН УКРАЇНА є провідною консалтинговою та інжиніринговою компанією, дочірнім підприємством Tebodin Consultants & Engineers. Заснована в Нідерландах в 1945 році, компанія Тебодін налічує близько 4900 працівників в 50 офісах та присутня в більше ніж 25 країнах світу. З 2012 року Tebodin Consultants & Engineers є частиною міжнародної мультисервісної групи Bilfinger Group (www.bilfinger.com) в якості однієї з ключових компаній підгрупи Industrial Technologies з штаб-квартирою у Франкфурті-на-Майні. Маючи у штаті більш ніж 56,000 співробітників, Bilfinger надає своїм клієнтам широкий спектр послуг від консалтингу і проектування, інжинірингу і управління проектами до виготовленн і монтажу промислового обладнання.

Тєбодін Україна має ліцензію та сертифікованих спеціалістів для розробки об'єктів архітектури в рамках проведення проектно-інжинірингових робіт. Компанія володіє сертифікатом з оцінки бізнесу, матеріальних і нематеріальних активів в Україні. Фахівці компанії мають сертифікати для надання широкого спектру послуг з аудиту енергоефективності та оцінки навколишнього середовища. Тебодін Україна отримала ліцензію BREEAM Assessor від BRE Global.

ПОЛІТИКА В ГАЛУЗІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТЕБОДІН УКРАЇНА ЗАСНОВАНА НА КОРПОРАТИВНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТЕБОДІН (TQM) І ВІДПОВІДАЄ МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМ ISO 9001, ISO 14001 та OHSAS 18001.

Для реалізації інвестиційних проектів ефективно та успішно Тебодін Україна пропонує своїм клієнтам наступні послуги:

- **ПРОЕКТУВАННЯ ТА ІНЖИНІРИНГ (ВКЛЮЧАЮЧИ 3D ТА BIM)**
- **КОНСАЛТИНГ (ТЕХНІЧНИЙ, ЕКОЛОГІЧНИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ)**
- **УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ**
- **ОРГАНІЗАЦІЯ ТЕНДЕРІВ ТА ЗАКУПІВЕЛЬ**
- **УПРАВЛІННЯ БУДІВНИЦТВОМ**

Тєбодін Україна, як частина глобальної мережі Тебодін, є надійним партнером для провідних міжнародних та українських замовників, міжнародних фінансових установ та неурядових організацій. Поєднання знань та величезного досвіду, отриманого в результаті співпраці з групою замовників різного походження і майже в кожному секторі призвело до здобуття компетенцій на різних ринках (промисловість, агропереробка, інфраструктура, комерційна нерухомість). Компанія реалізувала більше ніж 1000 консалтингових та інжинірингових проектів під час своєї діяльності на ринку України.



Для отримання більш детальної інформації про компанію та її послуги запрошуємо відвідати наш сайт www.tebodin.bilfinger.com, написати на e-mail info.ua@tebodin.com, зателефонувати та завітати до офісів компанії "Тебодін Україна":

ОФІС У КИЄВІ:

пр. Московський, 166
Київ 04073
Тел.: +380 44 481 21 21
Факс: +380 44 481 21 22

ОФІС У ЛЬВОВІ:

вул. Смаль-Стоцького, 15
Львів 79015
Тел.: +380 32 242 14 31(32,33)
Факс: +380 32 242 14 30



Schneider Electric - Ваш надійний партнер на об'єктах інфраструктури!

Наші Інновації на всіх рівнях по новому визначають енергоменеджмент та автоматизацію

Компанія Schneider Electric, світовий експерт з енергоменеджменту та автоматизації, допомагає клієнтам керувати енергією і процесами безпечним, надійним, ефективним та екологічним способом. Технології, програми та послуги Schneider Electric дозволяють покращувати управління та підвищувати ступінь автоматизації діяльності: від найпростіших вимикачів до складних промислових систем.

Інформаційні та операційні технології, від виробничих до офісних приміщень стають пов'язані між собою як ніколи раніше.

www.schneider-electric.com/ua



Дізнайтеся більше щодо пропозиції Schneider Electric.

Зайдіть на www.SEreply.com та введіть промо-код 67392P

Life Is On

Schneider
Electric



Комплексні рішення з енергозабезпечення, енергоменеджменту, автоматизації та управління системами будівлі, промислового управління та диспетчеризації, сприяють надійності та безперервності енергопостачання, підвищенню експлуатаційної ефективності, зменшенню енерговитрат, забезпечують безпеку персоналу та відвідувачів.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**ПРОЕКТИ В ГАЛУЗІ
ІНФРАСТРУКТУРИ:
ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВНОГО
ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ**

Захарченко П.В.
Гавриш О.М.
Куліков П.М.
Сосновський А.О.
Лич В.М.

Редактор Павленко В.Ю.
Комп'ютерне верстання Павленко В.О.
Коректор Новоселецька І.М.
Дизайн: Павленко В.Ю., Павленко В.О.

Підписано до друку 20.12.16 р. Гарнітура Прагматика. Папір офсетний.
Друк офсетний. Формат 70х90/16. Наклад 500 пр. Зам. №16-276.

СПД В. Павленко. 02068 м. Київ, а/с 2, Павленко В.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2587 від 16.08.2006 р.

Віддруковано з готового оригінал-макета у ТОВ "Друкарня "Бізнесполіграф"