

**Міністерство освіти та науки України
Запорізький національний університет**

**НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ КОМПЛЕКС
З ДИСЦИПЛІНИ
„ПРИВАТНО-ДЕРЖАВНЕ
ПАРТНЕРСТВО”**

Запоріжжя 2021

Навчально-методичний комплекс з дисципліни „Приватно-державне партнерство” / Укладач Павлюк Т.С. Запоріжжя: ЗНУ, 2021. - 58 с.

Навчально-методичний комплекс розроблений на основі програми з дисципліни «Приватно-державне партнерство» для підготовки магістра спеціальності 073 «Менеджмент»

Навчальний комплекс доцільно використовувати для проведення лекційних, семінарських, практичних занять, індивідуальної та самостійної роботи з дисципліни «Приватно-державне партнерство».

ЗМІСТ

Вступ	4
1. Структура та загальна характеристика навчальної дисципліни	5
2. Програмне забезпечення вивчення дисципліни	6
3. Методичні рекомендації до проведення та плани практичних занять з дисципліни	8
4. Навчально-методичне забезпечення викладання тем дисципліни	9
Тема 1. Державно-приватне партнерство як форма співпраці носіїв публічних інтересів	9
Тема 2. Інституційне забезпечення регулювання відносин державно-приватного партнерства	13
Тема 3. Історичний та зарубіжний досвід реалізації механізму державно-приватного партнерства	16
Тема 4. Концесійна модель державно-приватного партнерства	22
Тема 5. Корпоративна форма державно-приватного партнерства	27
Тема 6. Порядок ініціювання відносин державно-приватного партнерства	30
Тема 7. Алгоритм реалізації проектів державно-приватного партнерства	38
5. Практичні завдання	43
6. Перелік тестових завдань	49
7. Методичні вказівки та завдання до організації самостійної роботи	54
8. Перелік питань на залік з дисципліни	56
9. Критерії оцінювання знань	57
10. Перелік рекомендованої літератури	58

ВСТУП

Упродовж останніх років в Україні набуває актуальності державно-приватне партнерство, оскільки залучення інвестицій, розвиток національної, регіональної та місцевої інфраструктури, розширення та забезпечення більш якісних послуг громадянам є беззаперечними суспільними пріоритетами. На сьогодні все більш очевидним є той факт, що забезпечення високих та стійких темпів розвитку країни в цілому та окремих територіальних громад зокрема неможливе без ефективного партнерства державних та місцевих органів влади з бізнесовими структурами.

Публічно-приватне партнерство є ефективним та перспективним інструментом економічного і соціального розвитку на регіональному та місцевому рівні, засобом залучення приватних коштів у суспільно значущі проекти. Під час такого співробітництва між державою і суб'єктами господарювання досягаються кращі техніко-економічні показники та результати господарювання, ефективніше використовуються державні ресурси і комунальне майно.

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

У світі існує багато успішних прикладів, коли проекти державно-приватного партнерства сприяли стрімкому економічному розвитку регіонів. У той же час, в Україні реалізація проектів державно-приватного партнерства залишається недостатньо поширеним явищем, хоча існує об'єктивна необхідність проведення якісних структурних перетворень.

Метою вивчення дисципліни "Механізм державно-приватного партнерства" є формування теоретичних знань та практичних умінь щодо реалізації законодавчо встановлених форм державно-приватного партнерства державними службовцями відповідно до місії державних та муніципальних органів влади.

Основними компетенціями, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни є:

- формування навиків щодо аналізу економіко-соціальних передумов застосування форм державно-приватного партнерства;
- формування навиків розробки деталізованого алгоритму реалізації державно-приватного партнерства;
- вміння обирати потенційних виконавців проектів за допомогою методу багатокритеріальної оцінки.

1. СТРУКТУРА ТА ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Лекційна форма занять з дисципліни «Механізм державно-приватного партнерства» передбачає виклад теоретичних державно-приватного партнерства та основних механізмів його реалізації.

Мета проведення лекцій полягає у ознайомленні слухачів магістратури із основними методологічними та методичними прийомами державно-приватного партнерства та формуванні у них цілісної системи знань з дисципліни «Механізми державно-приватного партнерства».

З метою систематизації знань студентів та здійснення об'єктивного оцінювання їх в структурі дисципліни виділено два основні змістовні модулі, кожен з яких включає відповідний блок тем, які забезпечують отримання певного комплексу знань відповідно до характеру його майбутньої діяльності.

Зокрема, до змістових модулів з дисципліни "Механізм державно-приватного партнерства" входять наступні теми:

Змістовий модуль 1. Базові засади державно-приватного партнерства

Тема 1. Державно-приватне партнерство як форма співпраці носіїв публічних інтересів

Тема 2. Інституційне забезпечення регулювання відносин державно-приватного партнерства

Тема 3. Історичний та зарубіжний досвід реалізації механізму державно-приватного партнерства

Змістовий модуль 2. Прикладні засади формування і реалізації державно-приватного партнерства

Тема 4. Концесійна модель державно-приватного партнерства

Тема 5. Корпоративна форма державно-приватного партнерства

Тема 6. Порядок ініціювання відносин державно-приватного партнерства

Тема 7. Алгоритм реалізації проектів державно-приватного партнерства

2. ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Державно-приватне партнерство як форма співпраці носіїв публічних інтересів

Державно-приватне партнерство як форма співпраці держави та територіальних громад з приватним бізнесом. Ретроспектива становлення державно-приватного партнерства. Характерні ознаки державно-приватного партнерства. Відносини державно-приватного партнерства: суб'єктний (державний партнер, приватний партнер) та об'єктний склад (проект державно-приватного партнерства, майно, на базі/з використанням якого реалізуються проекти державно-приватного партнерства), зміст (права та обов'язки партнерів).

Тема 2. Інституційне забезпечення регулювання відносин державно-приватного партнерства

Визначення та характеристики державно-приватного партнерства. Потенційні вигоди та переваги державно-приватного партнерства. Функції, форми та види регулювання відносин державно-приватного партнерства. Нормативно-правове регулювання відносин державно-приватного партнерства. Державне регулювання відносин державно-приватного партнерства та його засоби. Інституційне забезпечення державно-приватного партнерства. Саморегулювання відносин державно-приватного партнерства, його співвідношення з державними регулюваннями. Засоби саморегулювання (договори, установчі та внутрішні документи, рекомендаційні акти). Критерії класифікації державно-приватного партнерства.

Тема 3. Історичний та зарубіжний досвід реалізації механізму державно-приватного партнерства

Генезис розвитку механізму державно-приватного партнерства. Особливості застосування механізму державно-приватного партнерства в окремих секторах економіки зарубіжних країн: водопостачання і водовідведення, управління твердими побутовими відходами, охорони здоров'я, освіти, туризму.

Тема 4. Концесійна модель державно-приватного партнерства

Загальні засади концесійного державно-приватного партнерства. Відмінність концесійного державно-приватного партнерства від концесійних відносин. Особливості концесії в окремих сферах: щодо автомобільних доріг; у сфері ЖКГ; в паливно-енергетичному комплексі.

Тема 5. Корпоративна форма державно-приватного партнерства

Поняття та ознаки корпоративної (інституційної) форми державно-приватного партнерства. Нормативно-правове регулювання відносин інституційного державно-приватного партнерства. Започаткування інституційної форми державно-приватного партнерства. Особливості управління проектами державно-приватного партнерства за інституційної форми партнерства. Проблеми використання інституційного державно-приватного партнерства в Україні.

Тема 6. Порядок ініціювання відносин державно-приватного партнерства

Оцінка можливостей для надання послуг в рамках державно-приватного партнерства. підготовка до надання послуги або реалізації проекту в рамках державно-приватного партнерства. Договірні відносини державно-приватного партнерства: види договорів, що можуть опосередковувати відносини державно-приватного партнерства; вимоги до їх змісту та форми; особливості угоди державно-приватного партнерства.

Тема 7. Алгоритм реалізації проектів державно-приватного партнерства

Переговорний процес та укладання договору. Надання підтримки приватному партнеру. Вимоги до реалізації проектів державно-приватного партнерства та контроль за виконанням зобов'язань за угодою державно-приватного партнерства. Виконання та моніторинг контракту. Порядок розрахунку та сплати концесійних платежів. запит документів для проведення юридичної діагностики. Особливості впровадження проекту публічно-приватного партнерства для органів місцевої влади. Наслідки невиконання/неналежного виконання зобов'язань щодо державно-приватного партнерства, договірних зобов'язань.

3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ПРОВЕДЕННЯ ТА ПЛАНИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ З ДИСЦИПЛІНИ

Метою проведення практичних занять є закріплення теоретичних знань щодо механізмів державно-приватного партнерства, набуття навичок використання його механізмів в процесі професійної діяльності державних службовців, а також вироблення практичних умінь щодо реалізації державно-приватного партнерства.

В результаті проведення практичних занять слухачі магістратури повинні:

– знати: основні складові механізму державно-приватного партнерства; систему показників та індикаторів стану здійснення конкретних державно-приватних проектів; загальні вимоги та процедуру організації реалізації державно-приватних проектів; методи та технології проведення впровадження державно-приватних проектів; методологію прогнозування основних тенденцій реалізації державно-приватних проектів; відмінності в організації реалізації державно-приватних проектів залежно від сфер його реалізації.

– вміти: формування у студентів практичних навичок щодо: самостійного вивчення і використання актів законодавства, що регулюють відносини державно-приватного партнерства та літератури з правових питань державно-приватного партнерства; виявлення та розв'язання проблем, що виникають в процесі застосування зазначених актів законодавства; розробки правових документів, що використовуються в практичній діяльності учасників відносин державно-приватного партнерства (договорів, що опосередковують відносини державно-приватного партнерства, установчих та внутрішніх документів акціонерних товариств за інституційної/корпоративної форми державно-приватного партнерства; позовів на захист інтересів відносин державно-приватного партнерства тощо).

4. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКЛАДАННЯ ТЕМ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕМА 1. ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ФОРМА СПІВПРАЦІ НОСІЇВ ПУБЛІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

Стислий виклад основного матеріалу

Державно-приватне партнерство в Україні – система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) наявних об'єктів, які потребують залучення інвестицій, та у користуванні (експлуатації) такими об'єктами.

Державно-приватне партнерство є особливою формою співпраці держави/територіальної громади з приватним бізнесом задля реалізації суспільно значущих, складних і значних за вартістю проектів. Партнерство, як співпраця двох і більше осіб в певній сфері діяльності, давно відоме суспільству, а традиційною його формою є договір про спільну діяльність (договір простого товариства), який вважається прообразом сучасних комерційних організацій, насамперед, господарських товариств. Разом із тим в Україні з початку 90-х років ХХ ст. використовуються різні **форми співпраці держави/органів місцевого самоврядування з бізнесом**, а саме:

1. Договірна (договір концесії, Закон України «Про концесії», Закон України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг», угода/договір про розподіл продукції (Закон України «Про угоди про розподіл продукції»), договір оренди державного або комунального майна (Закон України «Про оренду державного та комунального майна»), договір-купівлю продажу об'єкта приватизації з інвестиційними зобов'язаннями покупця).

2. Організаційно-правова (шляхом створення господарських організацій з участю в них держави та/або територіальної громади, зокрема:

- акціонерних товариств в процесі корпоратизації чи приватизації, в яких зберігається істотна участь держави/територіальної громади України;

- господарських об'єднань за участю держави та приватних суб'єктів господарювання.

3 Шляхом запровадження спеціального, зазвичай сприятливого правового режиму для суб'єктів господарювання, що реалізують пріоритетні інвестиційно-інноваційні проекти, в т. ч. на певних територіях (територіях пріоритетного розвитку, у спеціальних (вільних економічних зонах), виключній (морській) економічній зоні та/або у певних сферах діяльності (зокрема, морської господарської діяльності, щодо якої Урядом затверджена Морська доктрина України, успіх реалізації якої важко уявити без ДПП.

Сфери застосування державно-приватного партнерства досить різноманітні, що і відображено у Законі України "Про державно-приватне партнерство", а саме: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх

видобування; 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; оброблення відходів; виробництво, розподілення та постачання електричної енергії; управління нерухомістю.

Взаємодія держави з приватним бізнесом не нова для України, хоча відповідна термінологія "державно-приватне партнерство" почала використовуватися протягом останніх років - спочатку в законопроектах «Про державно-приватне партнерство» та «Про основні засади взаємодії держави з приватними партнерами», згодом - в Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві і Законі України "Про державно-приватне партнерство".

Державно-приватне партнерство передбачає можливість приватного партнера виконувати наступні **функції**:

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

Законом передбачено, що державно-приватне партнерство здійснюється на основі договору. В рамках державно-приватного партнерства можуть укладатись договори про: концесію; спільну діяльність; розподіл продукції та інші договори.

Державно-приватне партнерство - особливий різновид співпраці носіїв публічних інтересів (держави, органів місцевого самоврядування) та приватних інтересів (окремих суб'єктів підприємництва чи їх групи), для якої притаманні такі **ознаки**:

- суспільна необхідність в реалізації складного та довгострокового проекту, для успішного здійснення якого відповідному носієві публічних інтересів бракує можливостей (насамперед, фінансових, організаційно-управлінських, кадрового потенціалу, досвіду реалізації певних проектів тощо);

- сторони партнерства: одна із сторін - носій публічних інтересів - держава, суб'єкти федерації (якщо держава має федеративний устрій), територіальна громада, які діють в особі уповноважених органів, друга сторона - представник (представники) приватного бізнесу (з притаманними останньому інтересами);

- партнерський (рівноправний) характер взаємовідносин державно-приватного партнерства (хоча на етапі його встановлення провідну роль відіграє

держава/територіальна громада, визначаючи доцільність, ефективність та параметри такого партнерства);

- наявність у сторін державно-приватного партнерства спільної мети та чітко визначеного публічного інтересу певного рівня (загальнодержавного, регіонального, місцевого), домінування якого у відносинах державно-приватного партнерства компенсується для приватного партнера шляхом надання йому певної підтримки (пільг, гарантій) з боку публічного партнера;

- об'єднання активів та управлінського досвіду/навичок учасників державно-приватного партнерства;

- опосередкування відносин державно-приватного партнерства за допомогою правових документів, насамперед, договорів (контрактів), що укладаються в межах державно-приватного партнерства;

- дотримання справедливості при розподілі ризиків між сторонами державно-приватного партнерства та їх участі у використанні отриманих від такого партнерства результатів (певний розподіл ризиків визначається в кожному конкретному випадку - залежно від спроможності партнерів щодо їх оцінки, контролю, здатністю впоратися з цими ризиками/управляти ними);

- необхідність захисту економічної конкуренції та інтересів основних категорій її учасників з метою:

- а) попередження або мінімізації негативних наслідків монополізації ринку, на якому узгоджено діють сторони державно-приватного партнерства, зловживань з боку приватних партнерів, а також

- б) для забезпечення ефективного використання останніми наданих їм можливостей згідно принципу: «використовуй, а то втратиш».

Учасниками державно-приватного партнерства є: державний партнер і приватний партнер; від імені державного партнера діють уповноважені органи держави, Автономної Республіки Крим, органи місцевого самоврядування; приватним партнером може виступати не лише індивідуальний підприємець чи юридична особа, а й об'єднання таких осіб без прав юридичної особи (учасники такого об'єднання несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями, передбаченими договором партнерства, що опосередковує відносини між партнерами).

Об'єкти державно-приватного партнерства – це об'єкти, що є у державній або комунальній власності або належать Автономній Республіці Крим: існуючі, зокрема, відтворювані (шляхом реконструкції, модернізації, технічного переоснащення) об'єкти, у тому числі ділянки надр; створювані чи придбані об'єкти (за винятком об'єктів, щодо яких прийнято рішення про приватизацію); об'єкти партнерства залишаються у власності державного партнера і не можуть бути приватизовані протягом усього строку партнерства; після припинення партнерства, зазначені об'єкти підлягають поверненню державному партнеру.

Згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство» виділяють наступні **обов'язки**, пов'язані з участю у партнерстві: належне виконання укладених в його межах договорів; своєчасне надання відповідним державним

партнерам інформації про виконання таких договорів, у порядку та згідно з формою, затвердженими Урядом; дотримання вимог законодавства, передбачених для суб'єктів господарювання, щодо використання природних ресурсів, найманої праці, прав та законних інтересів інших осіб (споживачів, зокрема).

Розрізняють наступні моделі співпраці публічного та приватного секторів:

- організаційна модель, при використанні якої співпраця публічного і приватного партнерів здійснюється за рахунок залучення третіх організацій, перерозподілу окремих функцій і контрактних зобов'язань, використання можливостей передачі об'єктів у зовнішнє управління (наприклад, концесії);

- модель фінансування, яка використовується у виді таких форм, як комерційне наймання, оренда, усі види лізингу, попереднє та інтегроване проектне фінансування;

- моделі кооперації, яка узагальнює форми і методи об'єднання зусиль ряду партнерів, що відповідають за окремі стадії загального процесу створення нової споживної вартості як публічного блага (наприклад, створення холдингових структур зі спорудження об'єктів та їх експлуатації, особливо у сфері виробничої і соціальної інфраструктури).

Вибір моделі державно-приватного партнерства здійснюється в залежності від того, в яких сферах реалізується угоду.

Таблиця 1.1

Основні моделі державно приватного партнерства

Модель	Сфера застосування	Власність	Управління	Фінансування
Модель контракту	Надання громадських послуг, поставка продукції для державних потреб	Приватна/державна	Приватне	Приватне
Модель лізингу	Оренда приватним сектором державних споруд, виробничого обладнання	Державна	Приватна/державна	Приватна/державна
Модель угоди про розподіл продукції	Розвідка, видобуток сировини із рахунок приватних засобів з наступним розподілом продукції	Державна	Приватне	Приватне
Модель кооперації	Створення спільних ДП підприємств. прийняття рішень з урахуванням внесків кожної сторони	Приватна/державна	Приватна/державна	Приватна/державна
Модель концесії	Здійснення крупних, капіталомістких проектів	Державна	Приватна/державна	Приватне

Зазначені форми не є стабільними та дуже часто переплітаються між собою, створюючи нові види договорів та форм.

ТЕМА 2. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Стислий виклад основного матеріалу

Регулювання відносин державно-приватного партнерства є системою конкретних заходів законодавчого, виконавчого, стимулюючого та контрольного характеру, які реалізуються з метою формування та забезпечення нормальних умов функціонування державно-приватного партнерства та розв'язання економічних і соціальних проблем.

Слід зазначити, що в трансформаційних умовах регулювання відносин державно-приватного партнерства здійснюється через реалізацію значно ширшого обсягу функцій, зумовлених необхідністю проведення економічних реформ, подолання проблем економічного та соціального характеру, створення ринкових інституцій, формування ринкового середовища тощо. В Україні перелік функцій регулювання відносин державно-приватного партнерства на кожному етапі становлення ринкової економіки закріплюються в програмних документах уряду і уточнюються в залежності від характеру розвитку тих чи інших економічних та соціальних процесів.

До таких **функцій** можна віднести:

а) цільові (визначення цілей, пріоритетів, напрямків та моделей державно-приватного партнерства, забезпечення збалансованості розвитку та ліквідація диспропорцій);

б) координаційні (здійснення координації діяльності суб'єктів державно-приватного партнерства, узгодження державних та приватних інтересів, корегування перерозподілу ресурсів);

в) регулюючі;

г) стимулюючі (впровадження державного протекціонізму стосовно вітчизняного товаровиробника, захист внутрішнього ринку, підтримка і стимулювання розвитку підприємництва);

д) контрольні (здійснення заходів адміністративного, митного, податкового та бюджетного контролю, державна стандартизація, сертифікація та експертиза тощо);

е) соціальні (забезпечення соціального захисту населення, надання та впровадження державних соціальних гарантій, збереження безпечного природного середовища).

Регулювання відносин державно-приватного партнерства може здійснюватися в активній або ж пасивній формі. **Активне втручання** реалізується шляхом активної діяльності всіх учасників державно-приватного партнерства в напрямі його розвитку та реалізації усіх притаманних функцій. **Пасивне регулювання** ґрунтується на тому на формуванні умов реалізації державно-приватного партнерства та контролі дотримання чинного законодавства. При цьому переважають правові методи регулювання.

Основними видами регулювання відносин державно-приватного партнерства є державне регулювання відносин державно-приватного партнерства та саморегулювання.

Нормативно-правове регулювання державно-приватного партнерства здійснюється низкою актів законодавства. Збалансоване врахування всіх згаданих категорій інтересів з домінуванням публічного інтересу, задля задоволення якого власне і започатковується державно-приватне партнерство, має здійснюватися на рівні:

- правового регулювання зазначених відносин (визначення прав та обов'язків їх учасників, порядку контролю за виконанням останніми договірних зобов'язань тощо),
- реалізації встановлених законом та договорами,
- контролю за їх дотриманням,
- застосуванням санкцій до учасників відносин партнерства, які порушили встановлені вимоги/зобов'язання.

Відповідно корегування (з точки зору внесення змін та доповнень) має зазнати низка законів, а саме:

- Закон України «Про державно-приватне партнерство». Цей Закон визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі;

- Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.1999 р. (зі змінами), який регулює відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони;

- Закон України «Про концесії», який діє в редакції від 08.07.2011 р., визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах);

- Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг», який діє в редакції від 15.01.2009 р., визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії;

- Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, тепlopостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р., яким передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора;

- Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок». Цей Закон регулює відносини, що виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і провадження професійної діяльності на фондовому ринку, з метою забезпечення відкритості та ефективності функціонування фондового ринку. Визначає особливості правового режиму акцій товариства за участю державного та

приватного партнерів і акціонерів-інвесторів, а також вимог до емісії таких акцій;

- Закон України «Про захист економічної конкуренції». Цей Закон визначає правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і спрямований на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин.

У світовій практиці існують різні підходи до регулювання взаємодії держави і приватного сектора в рамках партнерства. У нашій країні найчастіше ініціатива взаємодії проявляється з боку держави. Тобто, держава, приймаючи різні документи, визначає вектор розвитку галузей економіки і пропонує бізнесу взяти участь у проектах, які неможливо реалізувати виключно зусиллями держави.

Держава організує регулюючу діяльність у сфері партнерства з приватним бізнесом у трьох напрямках. По-перше, вона виробляє стратегію і принципи, на яких діють відносини бізнесу з суспільством в цілому і з публічною владою зокрема. По-друге, вона формує інституціональне середовище для розробки та реалізації партнерських проектів. По-третє, - безпосередньо займається організацією та управлінням державно-приватним партнерством, розробляє його форми і методи, а також конкретні механізми.

Державне регулювання відносин щодо партнерства має дві складові:

- **державну підтримку**, що здійснюється з метою стимулювання потенційних приватних партнерів до участі у партнерстві;

- **встановлення обмежень** (з метою забезпечення врахування публічних інтересів) у формі вимог до партнерства та контролю за їх дотриманням, що покладається на уповноважений орган виконавчої влади з питань державно-приватного партнерства із закріпленням за ним низки відповідних повноважень.

Контрольні та регулюючі функції у сфері державно-приватного партнерства від імені держави можуть здійснюватися або профільними міністерствами та відомствами, або спеціально уповноваженими органами.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України № 459 від 20.08.2014 «Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі», Міністерство економічного розвитку і торгівлі України виконує свою функцію спеціально уповноваженого органу з питань державно-приватного партнерства.

Державно-приватне партнерство реалізується на **договірній основі**. Для реалізації державно-приватного партнерства відповідно до Закону можуть укладатися такі договори:

- концесії;
- оренди державного майна;
- про спільну діяльність;
- лізингу;
- про розподіл продукції;
- на управління державним майном;
- інші договори, визначені законодавством України.

Конкретний вид договору, що укладається в рамках державно-приватного партнерства, визначається з урахуванням об'єкта державно-приватного партнерства, пропозицій центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та юридичних осіб, заінтересованих у реалізації проекту в рамках державно-приватного партнерства.

Для виконання договорів, укладених в рамках державно-приватного партнерства, можуть утворюватися підприємства, установи та організації.

ТЕМА 3. ІСТОРИЧНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Стислий виклад основного матеріалу

Юридична та економічна практика концесійних форм партнерства держави і приватного сектору, як найбільш поширеної форми публічно-приватного партнерства, сформувалась ще в період середньовіччя в процесі будівництва нових укріплених міст та облаштування нових земель у південно-західному регіоні Франції в XII–XIII ст. У відповідності до контрактів на володіння для укріплених міст цілі села передавалися їх мешканцям на основі колективних довгострокових договорів, за якими мешканці зобов'язувались облаштовувати поселення. Упродовж XVI–XVII ст. європейські монархи, особливо у Франції, уступали проведення громадських робіт своїм “фінансовим інвесторам”, яких називали антрепренерами. Зокрема, до таких видів робіт відносились: будівництво та облаштування русла річок і каналів, покриття доріг, збір сміття, освітлення вулиць, доставка пошти, громадський транспорт і навіть оперні театри.

На протязі XVII ст. масштабні концесійні контракти, переважно у сфері громадських робіт (канали, мости, дороги), поєднували в собі наступні характеристики, які пізніше стали основою для проектів публічно-приватного партнерства в сучасному розумінні: уповноваження діяти впродовж тривалого терміну; великомасштабні інвестиції з боку підприємців в об'єкти, які мають великомасштабні інвестиції з боку підприємців в об'єкти, які мають важливе суспільне значення; право стягувати платню зі споживачів за користування послугами.

В XIX ст. концесії найбільш активно розвивались у залізничному транспорті, а також у сфері муніципальних послуг. Коли пропозиції від підприємців стали більш чисельними, а це відбулося наприкінці XIX ст. і стосувалось будівництва мостів і залізниць, було запроваджено систему проведення конкурсу пропозицій з подальшими переговорами.

Органам державної влади потрібно було забезпечити засоби і підтримувати бажання кандидатів завершувати контракт. Це обумовило і становлення чинної міжнародної практики в галузі публічно-приватного партнерства. Загалом, державні органи влади історично вітали пропозиції приватних підприємців стосовно надання інвестицій на умовах делегування їм певних повнова.

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

Державно-приватне партнерство не є новим поняттям і для України. В середині XIX ст. в Києві діяли окремі водогони з паровими машинами і насосами для забезпечення міста водою. Однак централізованого водопроводу не було. Місто інтенсивно забудовувалося багатопверховими будинками, носити воду вручну на горішні поверхи ставало дедалі важче. 1865 року в Київському відомстві шляхів сполучення розробляється проект водогону вартістю півмільйона рублів. Через брак коштів міська влада запропонувала концесію терміном на 50 років. Її очолив видатний інженер та успішний підприємець А.Є.Струве. Він висловив готовність створити свою акціонерну компанію і запропонував такі умови: “Відведення місця від міста для будівництва водопідйомного закладу та надання у 60-річне користування водопроводами. Громада бажає одержати за бочку води 9 коп., за відро – 1/4 коп., за водопій худоби – 1 коп. із голови. На 100 сажнів водопровідних труб буде влаштовано кран для одержання води під час пожежі, крім того, 4 басейни з фонтанами, з яких користування водою відрами для власного споживання – безплатне”. 9 липня 1870 року між міською Думою і Струве був підписаний договір. Було побудовано три водонапірні вежі, споруджено машинні станції, чотири артезіанські свердловини, проклали 24 км водопровідних труб. Водопровідна концесія проснувала до 1914 року, потім влада викупила водоканал.

Історично, державними організаціями, залученими до впровадження концесій, були загальнонаціональні та місцеві органи влади. Держава надавала концесії на здійснення послуг тільки у визначених секторах таких як, наприклад, залізничний транспорт, виробництво та розподіл електроенергії, водо- та газопостачання, а також автодорожній сектор. Так само, концесії на місцеві комунальні об’єкти надавалися виключно у визначених секторах, таких як тепло- та водо- та електропостачання, системи опалення, управління театрами та іншими закладами культури.

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

За останні 10-15 років реалізовані тисячі великих і малих, успішних і невдалих концесійних проектів. Концесійне законодавство існує більш ніж в 120 країнах світу з різним суспільним і державним устроєм. Спектр об’єктів, збудованих у рамках концесійних угод, надзвичайно широкий: від грандіозного проекту століття “Євротунель” вартістю 15 млрд. дол. США до контрактів муніципальних органів влади у сфері дозвілля і відпочинку вартістю в декілька

тисяч доларів. Більше всього концесій відмічається у сферах водопостачання і каналізації, газового і електроенергетичного господарства, автодоріг та залізниць, міського будівництва, лісового господарства, розробки надр.

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

Зокрема:

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

Проекти публічно-приватного партнерства впродовж багатьох років впроваджуються в секторі водопостачання та водовідведення. Наприклад, концесії на будівництво та експлуатацію об'єктів водопостачання та очистки стічних вод функціонують у Франції впродовж принаймні п'ятдесяти років, що стало поштовхом для розвитку великих і диверсифікованих приватних компаній – операторів об'єктів водопостачання та водовідведення. З введенням у дію вимог директив Європейської Комісії щодо якості питної води та очистки стічних вод суттєво зросла і відповідальність органів державної влади в питанні забезпечення споживачів якісною питною водою. Для того, щоб виконати вимоги директив, багато з країн повинні інвестувати значні кошти в будівництво нових або реконструкцію існуючих об'єктів водопостачання та очистки стічних вод. В результаті країни, які дотепер не залучали до цієї комунальної сфери приватний сектор, розглядають можливість використання технологій, досвіду та ресурсів приватного сектору для виконання вимог зазначених вище директив.

Віднедавна проекти публічно-приватного партнерства поширюються на ті сфери, в яких значно зросло фінансове навантаження з точки зору традиційних

обов'язків та функцій, покладених на державний сектор, зокрема це стосується управління відходами.

З економічних причин, а також зважаючи на питання збереження навколишнього середовища, місцеві органи влади все менше розглядають традиційні сміттєзвалища твердих побутових відходів як єдиний прийнятний варіант щодо вирішення проблеми відходів та забруднення навколишнього середовища. Більш сучасні методи, такі як “відходи → в енергію” (англ. waste to energy scheme) та сортувальні станції потребують значних інвестицій та спеціалізованих технологій. Тому вибір прийнятної форми публічно-приватного партнерства базується на всебічному аналізі тих же передумов для проекту державно-приватного партнерства, що і в інших секторах комунальної інфраструктури та включає в себе розгляд обсягів та масштабів проекту, можливостей для застосування економічно обґрунтованих тарифів та співвідношення розподілених ризиків.

Наприклад, у Ванкувері (Канада) було прийнято рішення про укладання спільної угоди з приватним сектором з модернізації захоронення промислових відходів для використання в комерційних цілях. Угодою було передбачено утилізацію метану і вуглекислого газу для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. В рамках укладеної угоди державно-приватного партнерства приватний партнер взяв на себе зобов'язання з проектування, фінансування і будівництва теплоелектростанції. Планувалось, що теплоелектростанція буде використовувати газ, отриманий з органічних відходів, в якості альтернативного джерела енергії, та реалізується приватним партнером для потреб місцевої промисловості. Тепло, що вивільнюється в процесі виробництва електроенергії, та використовується для підігріву води, продається приватним партнером великому тепличному комплексу для задоволення потреб в опаленні. Приватна компанія і місто (міська адміністрація) розподіляють доходи від продажу виробленої електроенергії і теплової енергії. Основні учасники державно-приватного партнерства стали міська адміністрація Ванкуверу, яка виступає в якості державного партнера. Місту належить ділянка, де відбувається захоронення відходів, місто також управляє звалищем, яке перебуває у власності міста. Приватним партнером виступає компанія з виробництва електроенергії, яка здійснює проектування, фінансування, будівництво і управління проектами комбінованого виробництва теплової та електричної енергії, а також спеціалізується на їх продажу. Компанія підзвітна міністерству енергетики і природних ресурсів Канади, є покупцем і дистриб'ютором електрики, що виробляється когенераційними установками. Ще одним приватним партнером виступає агропромисловий сектор, який купує гарячу воду для використання в тепличному господарстві.

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

подібним способом сприяє скороченню викидів вуглекислого газу в атмосферу в більшій мірі, ніж їх переробка шляхом спалювання.

Міська адміністрація не здійснює будь-яких виплат приватним партнерам, які беруть участь в проекті, але гарантує поставку газу з органічних відходів протягом 20 років згідно з контрактом. У такий спосіб місто приймає ризик обмеження поставок у рамках проекту, але в той же час, мінімізує цей ризик через збереження відповідальності над управлінням системою збору газу. Загальний обсяг інвестицій в проект з боку приватних партнерів склав близько 10 млн. доларів. Доходи від продажу електричної енергії відходять приватному партнеру за виключенням 10% виплат місту. При цьому проект сприяє створенню додаткових робочих місць (близько 300), а Ванкувер отримує прибуток до 300 тис. доларів в рік від реалізації проекту, що дозволить покривати поточні експлуатаційні витрати; проект публічно-приватного партнерства перетворив досить дорогу програму захисту навколишнього середовища в більш ефективну економічну програму і створив додаткове джерело прибутку для міста. Також проект сприяє скороченню викидів парникових газів приблизно на 200 тис. т. в рік, що відповідає викидам вуглекислого газу близько 40 тис. автомобілів; проект сприяє видобутку близько 500 тис. ГДж енергії в рік, що відповідає потребам в електроенергії від 3 тис. до 4 тис. домогосподарств; проект сприяє скороченню споживання природного газу аграрним комплексом на 20%.

Публічно-приватні партнерства у сферах освіти та охорони здоров'я формуються, виходячи із наступного: освіта та охорона здоров'я – це основоположні сфери діяльності для національного розвитку; характер сфер охорони здоров'я та освіти як суспільного блага, а також необхідні зусилля і ресурси для задоволення потреб суспільства в цих двох сферах діяльності потребує тісного співробітництва всіх залучених сторін як державного, так і приватного сектору. Наприклад, Німеччина застосовує механізм державно-приватного партнерства в освітній галузі шляхом укладання угод з приватними операторами на ремонт, утримання та управління 90 школами в провінції Оффенбах строком на 15 років, а також на ремонт та управління 7 школами в Кельні строком на 25 років. Державний сектор залишає за собою обов'язки з залучення необхідного фінансування та зберігає за собою право власності на об'єкт.

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

- приватні компанії/консорціуми обираються за результатами конкурсного відбору;
- приватні партнери інвестують у шкільну інфраструктуру та надають пов'язані послуги (наприклад, утримання будівель);
- держава залишає за собою виключне право та обов'язок надання ключових послуг, таких як забезпечення навчального процесу та виховання;

- форми публічно-приватного партнерства базуються на довгострокових контрактах (зазвичай 25-30 років), в яких закріплюються обсяг та рівень (стандарти) послуг, які надаються приватним оператором;
- в рамках укладених контрактів приватні компанії часто беруть на себе декілька функцій, таких як проектування, будівництво, утримання та прийом на роботу обслуговуючого персоналу; платежі, обумовлені контрактами в рамках проекту державно-приватного партнерства, поставлені в залежність від успішності приватного оператора у наданні послуг згідно із узгодженими стандартами їх виконання.

Міжнародний досвід свідчить про ефективність застосування механізму публічно-приватного партнерства в туристичній галузі та у сфері організації дозвілля.

У 2001 р. була укладена концесія терміном на 10 років за формою будівництво-експлуатація-передача між Південно-Африканськими національними парками (SANParks) та консорціумом Nature's Group. Концесійним контрактом було передбачено управління 11 ресторанами, двома магазинами і трьома зонами відпочинку в національному парку Крюгер. Консорціум отримав право на управління діяльністю наданих в концесію об'єктів (включаючи право на їх використання, проектування та будівництво) у відповідності до параметрів, визначених концесієдавцем SANParks. У свою чергу, консорціум Nature's Group сплачує щомісячний концесійний платіж, що складає близько 13% від обороту. На початку 2004 р. була проведена незалежна оцінка цього проекту публічно-приватного партнерства, яка виявила низку як позитивних, так і негативних наслідків дії концесії. До позитивних наслідків було віднесено: суттєве зростання доходів SANParks; реконструкцію ресторанів та магазинів; а також значне покращення обслуговування та якості послуг. Як негативні були виділені такі аспекти як: спротив персоналу на початковому етапі концесії; і хоча в процесі зміни форми управління персонал не було скорочено, працівники висловлювали незадоволення стосовно нових вимог до надання послуг, що потребувало покращення їх роботи та більш вимогливого ставлення до персоналу з боку адміністрації; крім того, один з партнерів консорціуму виявився недостатньо кваліфікованим для того, щоб ефективно організувати діяльність національного парку, що призвело до низького рівня обслуговування клієнтів впродовж першого року концесії. У результаті, концесієдавець ініціював виключення партнера, який незадовільно виконував свої зобов'язання, з консорціуму та сформулював правила відбору нового технічного партнера; розробку регламенту діяльності концесійного об'єкту; покращення навичок персоналу та підготовку системи мотивації для персоналу національного парку. •

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

В той же час, існує й інший підхід до реалізації проектів державно-приватного партнерства стосовно культурної спадщини. Зокрема, у Франції компанія Culture-Espaces забезпечує делеговане управління та розвиває цілий ряд історичних об'єктів без державних дотацій. Компанія Culture Espaces – одна з небагатьох в Європі, яка забезпечує комплексне управління багатьма історичними будівлями та музеями від імені державних і приватних організацій. Зазначені організації уповноважують компанію впродовж тривалого терміну здійснювати популяризацію, організацію культурно-освітньої діяльності та загальне управління об'єктами історії та культури. Компанія шляхом організації регулярних виставок, впровадження освітніх програм та нових технологій значно розширює кількість відвідувачів та підтримує постійний інтерес до таких об'єктів культурної спадщини. Ефективний менеджмент прилеглих територій дозволяє генерувати додаткові кошти для проведення реставраційних робіт. Таким чином, завдяки механізму ППП, приватний оператор забезпечує кращий рівень обслуговування широкого кола відвідувачів та долучається до реконструкції об'єктів.

ТЕМА 4. КОНЦЕСІЙНА МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Стислий виклад основного матеріалу

Слово «**концесія**» походить від латинського concessio - дозвіл (англ. concession) і означає поступку, угода, послаблення, знижку. У концесію можуть передаватися підприємство, вид діяльності, право на надання послуги. Іноді під концесією розуміється сам концесійний договір.

Концесія - це договір про передачу природних багатств, підприємств, інших господарських об'єктів, що належать державі чи місцевим органам влади, в тимчасову експлуатацію іншим державам, іноземним фірмам, приватним особам.

Концесійна форма державно-приватного партнерства має довгостроковий характер, що дозволяє сторонам здійснювати стратегічне прогнозування та планування своєї діяльності, дає можливість ефективно управляти ризиками, розподіливши їх між сторонами, завдяки чому істотно поліпшується життєздатність концесійних проектів. Чим довший термін дії контракту, тим привабливішою для приватної сторони стає така форма партнерства, оскільки дозволяє покрити витрати капіталу та максимізувати прибуток.

Бізнес має високий рівень свободи у прийнятті інвестиційних, адміністративно-господарських та управлінських рішень. При цьому регулююча функція залишається за державним партнером.

Концесії поєднують елементи таких типів контрактів, як лізингові угоди та контракти на управління, але на відміну від останніх, бізнес приймає на себе більшу частину ринкових та операційних ризиків. Відповідно до концесійної угоди, приватний партнер має право використовувати інфраструктурний об'єкт

для надання послуг безпосередньо споживачам і отримує прибуток залежно від якості та кількості наданих послуг. Приватна сторона (концесіонер) відповідає за утримання об'єкта в належному стані та, у разі необхідності, здійснює його оновлення. Функція фінансування, як правило, також належить приватному сектору.

В рамках концесійної моделі державно-приватного партнерства розрізняють його наступні **види залежно від обов'язків приватного партнера та його прав щодо об'єкта**:

1. **ВОТ** (Build – Operate – Transfer) – «Будівництво – управління – передача». Концесіонер здійснює будівництво та експлуатацію протягом встановленого строку, після чого об'єкт передається державі. Зазвичай концесійні схеми ВОТ використовуються при будівництві автострад (Італія, Іспанія, Південна Корея), трубопроводів (Німеччина), електростанцій (Туреччина, Індія, Таїланд), аеропортів (Єгипет, Греція, Канада), тунелів (Франція), стадіонів інших об'єктів, які вимагають значних капіталовкладень, проте повинні залишатись у власності держави.

2. **ВТО** (Build – Transfer – Operate) – «Будівництво – передача – управління». Концесіонер будує об'єкт, який передається державі у власність одразу після завершення будівництва, після чого він надається в експлуатацію концесіонеру. Ця схема найвигідніша для держави, оскільки передбачає високий ступінь державного контролю над об'єктом концесії і у випадку необхідності держава в будь-який час може вплинути на діяльність концесіонера.

3. **ВОО** (Build – Own – Operate) – «Будівництво – володіння – управління». Концесіонер будує об'єкт та здійснює наступну експлуатацію, володіючи ним на праві власності, строк дії якого не обмежується.

4. **ВООТ** (Build – Own – Operate – Transfer) – «Будівництво – володіння – управління – передача» передбачає, що концесіонер будує об'єкт, здійснює експлуатацію, володіє об'єктом протягом певного строку, після закінчення якого об'єкт переходить у власність держави.

5. **РОТ** (Rehabilitate – Operate – Transfer) – «Реконструкція-управління-передача». Ця схема аналогічна ВОТ, тільки замість будівництва нового об'єкта передбачена реконструкція існуючого.

6. **ДВФО** (Design – Build – Finance – Operate) – «Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація». При такому підході вся відповідальність за проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію пов'язана воедино та передана приватному партнеру. В Європі така схема зазвичай використовується для розроблення нових проектів платних доріг.

На основі концесійного договору визначаються умови і порядок того, як концесіонер (держава) передає концесіонеру (приватному сектору) право на експлуатацію природних ресурсів, об'єктів інфраструктури, підприємств, устаткування. За умови такої форми державно-приватного партнерства всі інвестиційні ризики бере на себе приватний партнер. Головним бар'єром на шляху розвитку державно-приватного партнерства стає неготовність муніципальної влади вести рівний діалог з представниками приватного сектора у

процесі укладання контракту. Тому більшість договорів укладається з явним переважанням вигод однієї із сторін.

Відмінна особливість концесійної моделі - оплата послуг здійснюється користувачем відповідного проектного об'єкта, що створений концесіонером (наприклад, автодороги). Концесії є домінуючою серед інших договірних форм. За даними Міжнародного банку реконструкції та розвитку у країнах, що розвиваються та країнах з перехідною економікою на концесії припадає більше 60 % угод між державою і бізнесом.

Найбільш масштабними концесіями в світі є:

1. Тунель під протокою Ла-Манш. Замовники - уряди Великої Британії та Франції. Концесіонер - англо-французький консорціум Eurotunnel Group. Рік підписання угоди - 1986. Кредитори - 250 банків. Обсяг інвестицій у будівництво - 9 млрд ф. ст. Приватне фінансування - 100%. Термін концесії - 99 років.

2. Міжнародний аеропорт Кай Так в Гонконзі. Замовник - уряд Гонконгу. Концесіонер - консорціум з чотирьох інвесторів. Рік підписання угоди - 1994. Обсяг інвестицій у будівництво - 20 млрд дол. США. Концесія включає будівництво 10 інфраструктурних об'єктів аеропорту та пов'язаної з ним інфраструктури (доріг, тунелів, мостів).

3. Платна автомобільна дорога 407 Express Toll Route (район Великого Торонто, Канада). Концесіонер - консорціум 407 International, Inc. Рік підписання угоди - 1999. Обсяг інвестицій у будівництво - 3,1 млрд дол. США. Термін концесії - 99 років.

Концесії є найбільш прогресивною і комплексною формою державно-приватного партнерства. По-перше, на відміну від інших форм вони завжди носять довгостроковий характер, що дозволяє обом сторонам здійснювати стратегічне планування своєї діяльності. По-друге, в концесії приватний сектор володіє повною свободою у прийнятті управлінських рішень, що також відрізняє їх, наприклад, від змішаних підприємств. По-третє, у держави в рамках концесійного договору та публічно-правових норм залишається в цілому досить багато важелів впливу на концесіонера при виникненні необхідності захисту суспільних інтересів.

Використовується кілька типів концесій, які різняться в залежності від обсягу переданих концесіонеру прав, наявності будівельного компонента, схем і термінів повернення об'єкта державі та інших факторів.

Концесійні договори - це документи, що конституюють головні елементи і правила відносин концесіонера і концедента. Статус концесійного договору в багатьох країнах відповідає статусу постанови уряду, а приватні інвестиції є обов'язковою умовою більшості концесій.

Разом з тим через фіксування системи відносин держави і бізнесу на тривалу перспективу, детермінованості закладених в концесійний договір положень ця форма позбавлена гнучкості, можливості реагувати на мінливі зовнішні умови.

Слабкою стороною концесій є також складність проведення довгострокових фінансово-економічних розрахунків по об'єктах з тривалим

терміном окупності інвестицій, що викликає неточності і навіть помилки і створює додаткові ризики невиконання умов концесій.

Соціальна сутність концесійної форми господарювання проявляється через реалізацію її **функцій**:

1) розвиток соціально і стратегічно значущої інфраструктури (транспортної, житлово-комунальної, електроенергетичної, портової, охорони здоров'я, спортивної і т.д.).

2) підвищення соціально захищеності населення за допомогою надання споживачам послуг соціально значущих галузей народного господарства (в тому числі транспортної інфраструктури, житлово-комунального господарства, електроенергетики) за стабільними прийнятними цінами.

3) створення на довгостроковій основі нових робочих місць.

Правове регулювання концесійної діяльності в Україні здійснюється Господарським кодексом України та Законом України «Про концесії».

В Законі України «Про концесії», зазначено, що **концесія** - це надання уповноваженим органом виконавчої влади або органом місцевого самоврядування юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії при умови виконання всіх наведених нижче вимог:

- з метою задоволення суспільних потреб;
- на підставі концесійного договору;
- на платній основі;
- на строковій основі;
- за умови взяття концесіонером на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єкта концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику.

Передача майна в концесію не тягне за собою переходу права власності на це майно до концесіонеру і не припиняє права державної чи комунальної власності на ці об'єкти. Майно, створене для виконання умов договору, є об'єктом права державної або комунальної власності.

Принципами концесійної діяльності є:

- поєднання державного регулювання концесійної діяльності та здійснення її на підставі концесійного договору;
- вибір концесіонерів переважно на конкурсній основі;
- комплексне використання об'єкта концесії;
- платне використання об'єкта концесії;
- участь держави, органів місцевого самоврядування у частковому фінансуванні об'єктів концесії соціального призначення;
- взаємна вигода сторін у концесійному договорі;
- розподіл ризиків між сторонами концесійного договору;
- державні гарантії капіталовкладень концесіонерів;
- стабільність умов концесійних договорів;
- забезпечення прав та законних інтересів споживачів продукції (послуг) надаються концесіонерами.

Суб'єктами концесійної діяльності є концедент та концесіонер. **Концедентом** виступає орган виконавчої влади або відповідний орган місцевого самоврядування, уповноважений на укладення концесійного договору.

Концесіонер - суб'єкт підприємницької діяльності, який на підставі договору отримав концесію. При цьому на стороні концесіонера можуть виступати декілька осіб (за аналогією, як і на стороні державного партнера можуть виступати кілька осіб).

Концесія надається в наступних сферах господарської діяльності:

- водопостачання, відведення та очищення стічних вод, забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем;
- надання послуг міським громадським транспортом;
- збір та утилізація сміття, оброблення відходів;
- пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування;
- будівництво (комплекс дорожньо-транспортних робіт, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією, капітальним ремонтом) та / або експлуатація автомобільних доріг, об'єктів дорожнього господарства, інших дорожніх споруд;
- будівництво та/або експлуатація залізниці, аеропортів, злітнопосадочних смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів, інших шляхів сполучення, метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;
- машинобудування;
- охорона здоров'я;
- надання телекомунікаційних послуг, у тому числі з використанням телемереж;
- надання поштових послуг;
- виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу;
- виробництво та (або) транспортування електроенергії;
- громадське харчування;
- будівництво житлових будинків;
- надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері;
- використання об'єктів соціально-культурного призначення (за винятком тих, які розташовані в рекреаційних зонах);
- створення комунальних служб паркування автомобілів;
- надання ритуальних послуг;
- будівництво та експлуатація готелів туристичних комплексів, кемпінгів та інших відповідних об'єктів туристичної індустрії;
- будівництво, реконструкція та експлуатація внутрішньо-господарських меліораційних систем та окремих об'єктів їх інженерної інфраструктури.

Місцеві ради мають право приймати рішення щодо додаткового переліку сфер господарської діяльності, в яких об'єкти права комунальної власності можуть передаватися в концесію, виключно на своїх пленарних засіданнях.

У концесію передаються об'єкти права державної та комунальної власності. Такими об'єктами можуть виступати:

- майно підприємств, що є цілісними майновими комплексами або системою цілісних майнових комплексів, які забезпечують комплексне надання послуг (останні зміни, внесені Законом про ДПП, деталізують перелік майна, яке передається в концесія, а також порядок такої передачі);

- об'єкти незавершеного будівництва та законсервовані об'єкти, які можуть бути добудовані з метою їх використання для надання послуг по задоволенню суспільних потреб;

- об'єкти, спеціально побудовані відповідно до умов концесійного договору, для задоволення суспільних потреб. Перелік об'єктів права державної власності, щодо яких проводиться конкурс (обов'язковий етап перед укладенням концесійного договору) стверджує КМ, перелік об'єктів права комунальної власності - відповідні місцеві ради на пленарних засіданнях.

ТЕМА 5. КОРПОРАТИВНА ФОРМА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Стислий виклад основного матеріалу

Корпоративна (інституційна) форма державно-приватного партнерства передбачає створення спільної компанії з змішаним державно-приватним капіталом або перехід під приватний контроль уже функціонуючого державного підприємства. Пряма співпраця між державним і приватним секторами у формі юридичної особи дозволяє державному партнеру, завдяки своїй присутності в складі акціонерів та у прийнятті спільних рішень зберегти відносно високу ступінь контролю за розвитком проектів. Вона також дозволяє державному партнерові розвивати свій власний досвід управління проектами, в той час вдаючись до підтримки приватного партнера.

Спільні підприємства є досить поширеною формою партнерства держави і приватного бізнесу. Залежно від структури та характеру спільного капіталу різновидами цієї форми можуть бути або акціонерні товариства, або спільні підприємства на пайовій участі сторін. За кордоном така модель організації спільного державно-приватного підприємства ефективно функціонує на місцевому та регіональному рівні для реалізації спільних проектів.

Під такий проект створюється підприємство з мінімально необхідною структурою - уповноважений орган державної влади з більше, ніж 50,1 % державного капіталу і бізнесова структура з менше, ніж 49,9 % приватного капіталу. Тобто контрольний пакет зберігається за державою, визначаються джерела фінансування проекту, узгоджуються рамкові умови діяльності учасників. В результаті споживач отримує товар чи послугу «із одних рук».

Ступінь свободи приватного сектора в прийнятті адміністративно-господарських рішень, а також ризики учасників у цих формах державно-приватного партнерства визначаються часткою участі сторін в акціонерному

капіталі. Головна особливість спільних підприємств будь-якого типу полягає в постійній участі держави в поточній виробничій, адміністративно-господарській та інвестиційній діяльності. Порівняно з концесією можливості приватного сектора тут більше обмежені.

Ключовою ознакою корпоративного (інституційного) партнерства є використання господарської організації зі статусом юридичної особи, що забезпечує реалізацію його проектів. При цьому така організація має контролюватися публічним і приватним партнерами, а відносини між ними регулюються договором партнерства, роль якого може виконувати засновницький договір (якщо партнери спільно заснують відповідну організацію - зазвичай акціонерне товариство), або угода акціонерів-партнерів (якщо для інституційного партнерства використовується діюче державне чи приватне товариство) шляхом набуття його учасниками (або одним з них) відповідної частки в статутному капіталі. Такий правочин має визначати основні засади фінансування й реалізації проектів ДПП, участь у цьому кожного з партнерів та особливості реалізації ними своїх корпоративних прав.

Світовій практиці відомі різні моделі інституційної (корпоративної) форми державно-приватного партнерства:

- створення партнерами акціонерного товариства, до якого згодом залучаються акціонери-інвестори;
- набуття одним з партнерів акцій у товаристві, що контролюється іншими партнером: приватним - у державному і державним - у приватному;
 - покладення на певне акціонерне товариство функцій щодо забезпечення реалізації проектів державно-приватного партнерства під контролем держави.

Інституційне партнерство передбачає й визначення порядку управління, яке має свою специфіку. Так, у разі використання форми акціонерного товариства, яка є універсальною з найбільшими можливостями щодо додаткового інвестування, система органів управління (загальні збори, виконавчий орган, наглядова рада, органи контролю) й порядок прийняття ними рішень передбачаються законодавством про такі товариства. Мета ж діяльності останнього (реалізація проектів державно-приватного партнерства), участь у ньому не лише партнерів, а й акціонерів-інвесторів зумовлюють специфіку управління акціонерним товариством (провідна роль партнерів у вирішенні питань, пов'язаних з реалізацією зазначених проектів) та особливі форми захисту інтересів акціонерів-інвесторів (як компенсація за їх незначні можливості щодо участі в управлінні справами партнерства).

Установлення відносин інституційного державно-приватного партнерства може накладати свій відбиток на:

- **договір засновників акціонерного товариства** (в разі його створення із цією метою) або на акціонерну угоду партнерів (якщо для партнерства використовується вже діюче товариство) стосовно: строку дії протягом всього строку існування партнерства і змісту як угоди державно-приватного партнерства; закріплення за партнерами як сторонами таких договорів додаткових обов'язків, пов'язаних з партнерством (бути держателями пакетів

акцій, розмір яких визначається в засновницькому договорі (акціонерній угоді), протягом усього строку дії партнерства; забезпечувати виконання своїх зобов'язань щодо реалізації проектів в межах державно-приватного партнерства; своєчасно попереджати іншу сторону про обставини, які свідчать про неспроможність виконання таких зобов'язань);

- **статут товариства** щодо: мети його створення й діяльності; часток партнерів - державного й приватного - у статутному капіталі; наявності угоди державно-приватного партнерства та її обов'язкового врахування при прийнятті товариством рішень, які прямо чи опосередковано впливають на реалізацію проектів державно-приватного партнерства; вирішення питань, пов'язаних з реалізацією проектів державно-приватного партнерства, за умови їх схвалення вказаними партнерами; порядку розгляду між останніми спорів стосовно проектів державно-приватного партнерства та ін.;

- **гарантії для акціонерів-інвесторів**, які не є сторонами державно-приватного партнерства, стосовно: отримання дивідендів та інформації про реалізацію товариством проектів державно-приватного партнерства, повернення вкладених інвестицій при виході з товариства та прийнятті акціонерним товариством рішень, що порушують інтереси інвесторів, а в разі використання спонсора - то й визначення особливостей правового становища такої особи, її прав та обов'язків, відповідальності у випадку невиконання приватним партнером договірних зобов'язань;

- **правовий режим акцій**: останні мають бути 2-х категорій, одна з яких - акції партнерів державно-приватного партнерства, що не підлягають вільному обігу протягом дії державно-приватного партнерства, друга - акції інвесторів державно-приватного партнерства, що засвідчують специфічний набір прав, зокрема: участь у розподілі прибутків від реалізації проектів державно-приватного партнерства; відсутність права брати участь у вирішенні питань, пов'язаних з проектами; право на інформацію щодо стану реалізації проектів державно-приватного партнерства; право вимагати викупу товариством акцій при прийнятті ним рішень, що позначаються на можливостях акціонерів-інвесторів (наприклад, спрямування отриманого товариством прибутку на покриття витрат, зумовлених невиконанням приватним партнером своїх зобов'язань за договорами державно-приватного партнерства); переважне (перед акціонерами-партнерами) право на участь у розподілі майна товариства у випадку його ліквідації;

- **підстави**: заміна приватного партнера при: невиконанні чи неналежному виконанні зобов'язань за проектами державно-приватного партнерства з його вини, банкрутство приватного партнера, неспроможність виконати зобов'язання за проектами державно-приватного партнерства, що виявилася в процесі їх реалізації тощо; припинення такого товариства при завершенні проектів державно-приватного партнерства; припиненні їх фінансування; неефективності таких проектів, що виявилася в процесі їх реалізації; відсутності претендентів на роль приватного партнера у разі банкрутства, ліквідації попередника чи інших

обставин, що свідчать про його неспроможність виконувати зобов'язання в межах державно-приватного партнерства;

- **санкції** за невиконання або неналежне виконання сторонами державно-приватного партнерства як акціонерами такого товариства своїх обов'язків в межах державно-приватного партнерства: сплата штрафних санкцій (неустойки) за невиконання зобов'язань, пов'язаних з реалізацією проектів державно-приватного партнерства; відшкодування збитків, завданих товариству, іншому партнеру державно-приватного партнерства; позбавлення наданих пільг, дозволів, передбачених законом гарантій (для приватних партнерів).

Загалом же інституційне партнерство - це більш складна форма державно-приватного партнерства, ніж суто договірне партнерство, оскільки при його застосуванні слід враховувати досить складну **систему інтересів**:

- **публічних** - держави, територіальної громади, кінцевих споживачів як найбільш численної категорії учасників відносин у сфері господарювання, економічної конкуренції тощо,

- **приватних** - приватного партнера, спонсора з боку приватного партнера, акціоне- рів-інвесторів, співвиконавців і інтересів самої організації - зазвичай АТ, що опосередковує таке партнерство.

Подібне товариство має діяти в публічних інтересах, які лежать в основі партнерства (реалізація відповідних суспільно-необхідних проектів державно-приватного партнерства), хоча при цьому мають братися до уваги приватні інтереси згаданих осіб у межах, що, з одного боку, не суперечать публічним інтересам, а, з другого - забезпечують їх залучення до реалізації проектів державно-приватного партнерства.

ТЕМА 6. ПОРЯДОК ІНІЦІУВАННЯ ВІДНОСИН ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Стислий виклад основного матеріалу

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

Розвиток успішного державно-приватного партнерства потребує ретельного опрацювання широкого спектру питань. У зв'язку з цим практичні кроки з впровадження державно-приватного партнерства повинні розпочинатись після того, як проаналізовані наступні ключові питання:

- **етап 1 – оцінка можливостей для надання послуг в рамках державно-приватного партнерства;**
- **етап 2 – підготовка до надання послуги або реалізації проекту в рамках державно-приватного партнерства;**
- **етап 3 – вибір партнера;**

- **етап 4 – переговорний процес та укладання договору;**
- **етап 5 – виконання та моніторинг контракту.**

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

Процес відбору проекту зазвичай включає декілька етапів:

укладання переліку стратегічних проектів, які відповідають вимогам державного партнера і обумовлені суспільним значенням;

проведення попереднього відбору цих проектів;

підготовка техніко-економічного обґрунтування та оцінка доцільності застосування механізму державно-приватного партнерства для реалізації таких проектів. На цьому етапі важливим є усвідомлення та обговорення ролі і функцій кожної із залучених сторін в майбутньому проекті. Роль кожної з груп залучених сторін є критичною для досягнення цілей проекту державно-приватного партнерства в кожному окремому випадку.

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

Нерідко з ініціативою щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства виступають не органи державної влади, а компанії-представники приватного сектору. Подібні пропозиції можуть бути джерелом інноваційних ідей та рішень, і можуть допомагати органам державної влади у визначенні нових концепцій проектів.

Водночас, такі ініціативні пропозиції можуть перешкоджати вільній конкуренції і навіть сприяти шахрайству і корупції в разі відсутності прозорого конкурсного відбору. З метою недопущення цього для реалізації запропонованого проекту організується конкурс; при цьому ініціатору можуть бути надані такі переваги: додавання бонусних балів у рамках офіційного процесу оцінки заявок (тобто, додаткові очки, що додаються до загального балу учасника тендеру в ході оцінки заявок); надання права перевищити кращу конкурсну заявку, запропонувавши свою більш вигідну альтернативу.

У даному випадку після проведення першого етапу конкурсу автору ініціативи надається час для підготовки альтернативи, яка б перевищувала всі подані на конкурс заявки. Метод застосовується для того, щоб стимулювати авторів ініціатив оптимізувати свою вихідну пропозицію; надання права автоматичної участі у фінальному етапі конкурсу; у випадку проведення багатоетапного конкурсу, виплата компенсації автору ініціативи державою, переможцем конкурсу або ж обома.

Незалежно від того, яка система буде застосовуватись, інформація про неї повинна бути включена до конкурсної документації і бути доступною для всіх учасників з метою забезпечення прозорості процесу.

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

- аналіз стратегічних завдань державного партнера і галузі;
- джерел фінансування; бюджету і обсягу проекту, в тому числі і його соціального і політичного значення;
- визначення юридичних ризиків і перешкод, які необхідно пом'якшити або подолати.

Економічна оцінка розробляється із застосуванням методу порівняльного аналізу витрат публічного сектору. В результаті визначається економічна внутрішня норма рентабельності для оцінки ефективності витрат та співвідношення ціна – якість проекту; розробка плану реалізації проекту до етапу фінансового закриття, розробка тендерної документації, підготовка інформаційного пакету проекту та інших необхідних документів.

Другий етап передбачає підготовку до успішного формування партнерства. Визначається група управління проектом для забезпечення ефективного управління ризиками в процесі підготовчого етапу. Необхідно розробити такий процес підготовки проекту, який би створив умови для відкритої і широкої конкуренції, відповідав вимогам публічного партнера, але водночас враховував би кращу міжнародну практику; забезпечив швидке та виважене прийняття необхідних рішень.

Чим більше буде зроблено на ранніх етапах процесу підготовки проекту, тим менше буде потрібно часу на проведення переговорів, і тим менше компромісних рішень треба буде приймати. Інвестори будуть проводити відбір проектів для своєї участі і акцентувати увагу на тих проектах, які мають чітко сформульовані цілі, добре підготовлені, відповідають стратегічним пріоритетам держави/регіону і, відповідно, мають велике політичне значення. Шляхом підготовки детальних, зроблених згідно ринковими стандартами, документів можна залучити до участі в конкурсі значно більше професійних учасників.

Впродовж **третього етапу** місцеві органи влади розпочинають процес відбору приватного партнера для реалізації проекту державно-приватного партнерства. З метою відбору найбільш кваліфікованого партнера та усунення можливості успіху для учасників з недостатнім досвідом, ресурсами, кваліфікацією тощо, процес відбору партнера для проекту у багатьох країнах проводиться у два етапи: попередній відбір і проведення тендеру.

На етапі **попереднього відбору** партнер державного сектору проводить попередній відбір тих учасників тендеру, пропозиції яких більш вірогідно можуть бути прийнятними. Таким чином, можна уникнути фінансових витрат та

зеконотити час, що витрачається на роботу з пропозиціями тих учасників тендеру, які не задовольняють основні кваліфікаційні вимоги або ж не мають достатніх фінансових ресурсів для реалізації проекту. Попередній відбір стимулює для участі в конкурсі найбільш кваліфікованих учасників, які готові конкурувати за проект з більш вузьким колом професійних суперників. Критерії для проходження попереднього відбору стосуються, в першу чергу, фінансового стану компанії, що необхідно для підтвердження здатності нести відповідні фінансові зобов'язання, а також досвіду залучення фінансування і конкретного досвіду реалізації аналогічних проектів з використанням механізму державно-приватного партнерства.

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

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

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

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

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

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

На етапі розгляду тендерних пропозицій державний партнер надає компаніям-учасникам конкурсного відбору тендерну документацію (включно проектну документацію і технічні специфікації), а також доступ до іншої необхідної інформації. Компанії-учасники розробляють технічне рішення по проекту та складають фінансову пропозицію в рамках своєї тендерної пропозиції.

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

Зазвичай, для оцінки тендерних пропозицій використовуються наступні групи критеріїв:

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

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

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

Використовуючи метод **BAFO – Best and Final Offer** партнер державного сектору може включати до тендеру додаткові етапи наприклад, скоротивши кількість учасників до двох, потім попросити їх опрацювати/покращити свої пропозиції і подати свої кращі і остаточні пропозиції з яких буде відібрана краща тендерна пропозиція. Даний процес дозволяє підсилити конкуренцію для мотивації учасників тендеру, і, в такий спосіб, отримати тверді фінансові гарантії.

Отримання єдиної пропозиції в рамках конкурсного відбору розцінюється як невдало підготовлений і проведений процес, і тендер повинен бути

розпочатий спочатку або скасований. Хоча рішення щодо тендерів, в яких отримана єдина пропозиція, повинні прийматись окремо для кожного конкретного випадку.

До тендерного процесу можуть залучатися кредитні установи на етапі отримання тендерних пропозицій або після їх отримання. Незалежно від того, на якому етапі були залучені кредитні установи, вони не будуть у повній мірі пов'язувати себе зобов'язаннями стосовно фінансування проекту до тих пір, поки не відбудеться фінансове закриття угоди.

Фінансове закриття є передумовою набуття чинності концесійної угоди та інших ключових контрактів.

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

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

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

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

- остаточне визначення/уточнення обов'язків місцевого органу влади та приватного партнера;
- визначення відповідальності сторін;
- встановлення чітких стандартів послуг, що надаються, та/або терміни виконання передбачених робіт; забезпечення безпеки, відповідності до існуючих вимог з виконання робіт;

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

На **четвертому етапі** після вибору приватного оператора обидві сторони розпочинають переговори. Переговорний процес є одним із найважливіших етапів у формуванні ефективного партнерства. Загальні рекомендації щодо підготовки до проведення переговорів стосуються:

- **підтвердження цілей**, які ставить перед собою партнер, який представляє державний сектор, у процесі укладання концесійного договору. Це стосується, перш за все:
 - а) положень угоди про якість послуг, ефективність роботи підприємства, а також ті положення, які не можуть бути змінені після укладання угоди;
 - б) розподілу ризиків між місцевим органом влади та приватним партнером;
 - в) захисту інтересів населення;
- **утворення групи**, яка вестиме переговори та узгодження процедури їх проведення. Важливим є призначення уповноваження посадової особи, яка проводитиме переговори. Необхідно, щоб був саме один керівник переговорної групи, таким чином інша сторона не може "розділяти і володарювати", а дана уповноважена особа відповідає за підготовку та проведення переговорів, а також його результати.

Члени переговорної команди відіграють важливу дорадчу роль у підготовці і проведенні переговорів, добре володіючи окремими питаннями, що стосуються об'єкту, який передається в концесію. Переговорна команда повинна визначити стратегічні цілі, які вона переслідує в процесі проведення переговорів, та відповідні тактичні дії.

Схема реалізації проекту на умовах державно-приватного партнерства передбачає реалізацію наступних етапів:

1. Галузеве міністерство проводить аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства та виявлення можливих ризиків, пов'язаних з його реалізацією в порядку, визначеному постановою Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 № 384, та за результатами якого готує висновок, що повинен містити:

- 1) **загальну характеристику здійснення державно-приватного партнерства** (інформація про об'єкт партнерства, мету та очікувані результати, способи їх досягнення, учасники, форми здійснення);
- 2) **результати проведеного аналізу ринку**;
- 3) **план здійснення** (етапи та графіки робіт);
- 4) **фінансовий розділ** (джерела і графіки фінансування, аналіз фінансово-економічної ефективності, обґрунтування необхідності державної підтримки);

5) **соціально-економічний розділ** (вплив здійснення державно-приватного партнерства на суміжні галузі; можливі негативні соціальні наслідки або переваги здійснення державно-приватного партнерства);

6) **екологічний розділ**;

7) **звіт про можливі ризики** здійснення державно-приватного партнерства та управління ними;

8) **розділ про істотні умови договору**.

2. Підготовлений висновок про результати аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства галузеве міністерство надсилає:

- Міністерству економічного розвитку та торгівлі – на погодження;
- Міністерству фінансів – для подання пропозицій стосовно можливих фінансових ризиків та доцільності надання державної підтримки, передбаченої пропозицією щодо здійснення державно-приватного партнерства.

3. Мінфін аналізує висновок галузевого міністерства на предмет можливих фінансових ризиків відповідного державно-приватного партнерства та доцільності надання державної підтримки із державного та місцевих бюджетів. Свої висновки Мінфін подає Мінекономрозвитку.

4. Мінекономрозвитку перевіряє висновок галузевого міністерства та розглядає висновки та пропозиції Мінфіну. У разі позитивного рішення Мінекономрозвитку надсилає галузевому міністерству погоджений висновок, який є підставою для підготовки рішення про проведення конкурсу з визначення приватного партнера. У разі непогодження висновку Мінекономрозвитку надсилає відповідне рішення галузевому міністерству з обґрунтуванням причин відмови.

5. Рішення про проведення конкурсу приймає Кабінет Міністрів України або уповноважений ним орган на підставі позитивного висновку Мінекономрозвитку.

6. Для проведення конкурсу утворюється комісія у складі не менше семи осіб. До складу комісії включаються представники органу управління (галузевого міністерства), Мінекономрозвитку, Мінфіну, Фонду державного майна та Державного агентства земельних ресурсів.

7. Укладення договору в рамках державно-приватного партнерства здійснюється Кабінетом Міністрів України або галузевим міністерством.

8. Контроль за виконанням договорів державно-приватного партнерства здійснюють відповідні галузеві міністерства та Мінекономрозвитку.

Проте, незважаючи на доволі позитивну картину на практиці, на жаль, прийнятий Закон та підзаконні нормативні акти не є достатньо функціональними, у переважній більшості є декларативними, містять внутрішні протиріччя і неузгодженості та потребують системного доопрацювання. Тому досвід реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства на сьогодні в Україні відсутній, і наразі може йтися лише про підготовку пілотних проектів.

Пропозиції про здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів комунальної власності готуються відповідними органами місцевого самоврядування або особами, які відповідно до цього Закону можуть бути приватними партнерами, і подаються на розгляд відповідних сільських, селищних, міських, районних чи обласних рад або до уповноважених ними органів.

ТЕМА 7. АЛГОРИТМ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Стислий виклад основного матеріалу

Після укладання контракту розпочинається процес його виконання. У рамках реалізації проекту державно-приватного партнерства та з розширенням діяльності приватного сектору дещо змінюються ролі сторін. Найбільш важливим тут є трансформація ролі публічного партнера від оператора до ролі регулятора та адміністратора, а це потребує як розвитку ефективної регуляторної системи, так і практики моніторингу.

Запровадження дієвого моніторингу та управління ризиками у відповідній угоді державно-приватного партнерства – це ключовий фактор стосовно надання послуг та забезпечення економічної ефективності проекту. Моніторинг виконання проекту передбачає виконання низки важливих **завдань**, зокрема:

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

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

Правове регулювання відносин ДПП закріплює договірну **форму партнерства** та відкритий перелік договорів, які можуть укладатися в рамках державно-приватного партнерства: **договір концесії, договір про спільну діяльність, державні контракти/договори про державні закупівлі**.

Характерними ознаками угоди державно-приватного партнерства як такі, що зумовлюють специфіку правового регулювання є:

- **договір організаційно-майнового характеру**, спрямований на організацію та забезпечення виконання проектів пріоритетного публічного значення, реалізація яких вимагає об'єднання коштів, інших ресурсів носіїв публічних інтересів відповідного рівня та носіїв приватних бізнесових інтересів;

- **спеціальний суб'єктний склад** із відповідними функціями в договірних відносинах: державний партнер та приватний партнер (суб'єкт/суб'єкти підприємництва), який визначається на конкурсних засадах;

- **строковість** - від 5 до 50 років;

- **об'єкти, щодо яких реалізуються проекти державно-приватного партнерства** та відповідно встановлюються зобов'язання сторін: об'єкти публічних форм власності - державної або комунальної, залежно від особи державного партнера;

- **сфери** - визначені законом як такі, в яких реалізуються проекти державно-приватного партнерства;

- **предмет** - реалізація проекту державно-приватного партнерства значного публічного значення;

- **стимулювання приватного партнера** щодо належного виконання договірних зобов'язань з метою реалізації суспільно значущих проектів державно-приватного партнерства шляхом надання йому державним партнером низки гарантій та іншого сприяння, в тому числі права користування об'єктами публічних форм власності (у разі потреби в цьому при реалізації зазначених проектів);

- **пріоритетна роль уповноважених органів з боку державного партнера** щодо визначення параметрів угоди ДПП, її виду, визначення приватного партнера, контролю за виконанням проектів;

- **рівність сторін** щодо виконання ними зобов'язань за договором та справедливий розподіл між ними ризиків;

- **опосередкована присутність у договірних відносинах третьої особи** - Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, наділеного низкою повноважень з питань ДПП.

Угода державно-приватного партнерства з огляду на її довгостроковість та наявність значної кількості організаційних елементів зазвичай є або:

- **рамковою**, відповідно до якої укладаються договори на реалізацію окремих етапів проектів державно-приватного партнерства,
- **подібною до генпідрядного договору**, що надає право приватному партнерові укладати договори з субпідрядниками;
- **договором, що передбачає виконання усіх необхідних для реалізації проекту державно-приватного партнерства дій сторонами угоди без залучення інших осіб.**

Державна підтримка здійснення державно-приватного партнерства може надаватися: шляхом надання державних гарантій,; шляхом фінансування за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із загальнодержавними та місцевими програмами. Рішення про надання державної підтримки здійснення державно-приватного партнерства приймається залежно від права власності на об'єкт державно-приватного партнерства.

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. У разі якщо ціни на послуги, що надаються у процесі здійснення державно-приватного партнерства, встановлені в розмірі, нижчому від розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво, приватний партнер має право на відшкодування своїх втрат у порядку, встановленому законодавством.

У разі якщо ціни (тарифи) на послуги приватного партнера підлягають державному регулюванню, такі ціни мають включати кошти для компенсації вартості внесених приватним партнером інвестицій, якщо інше не передбачено договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства.

Розмір інвестиційної складової має забезпечувати компенсацію протягом строку дії договору витрат приватного партнера на здійснення інвестицій.

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, податкового, валютного, митного законодавства, законодавства з питань ліцензування та іншого законодавства, що регулює правовідносини, в яких не діють принципи рівності державного та приватного партнерів.

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.

Контроль за виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства, здійснюють центральний орган виконавчої влади, уповноважений Кабінетом Міністрів України, інші державні органи та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи відповідно до їхніх повноважень у порядку, встановленому законом.

Приватні партнери надають відповідним державним партнерам інформацію про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, у порядку та згідно з формою, затвердженими Кабінетом Міністрів України.

До повноважень центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства, належать:

- організація перевірки виконання договорів,
- підготовка пропозицій щодо забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері державно-приватного партнерства;
- проведення моніторингу ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері державно-приватного партнерства;
- розроблення концепції та проектів державних цільових програм щодо сприяння розширенню державно-приватного партнерства, вжиття заходів для їх виконання;

- сприяння захисту законних прав та інтересів державних і приватних партнерів
- сприяння досудовому врегулюванню спорів між державними та приватними партнерами;
- проведення моніторингу, узагальнення та оприлюднення в установленому порядку результатів здійснення державно-приватного партнерства.

Аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства та виявлення можливих ризиків, пов'язаних з його реалізацією проводяться шляхом:

- детального обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення державно-приватного партнерства;
- порівняння основних показників реалізації проекту (рентабельності, рівня витрат, якості послуг тощо);
- виявлення видів ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ризиками.

Аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства здійснюється згідно Наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства».

Перший етап аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства передбачає:

- 1.1. Аналіз загальних характеристик державно-приватного партнерства.
- 1.2. Аналіз ринкового середовища державно-приватного партнерства.
- 1.3. Аналіз системи управління державно-приватного партнерства.

1.4. Аналіз соціально-економічних результатів державно-приватного партнерства. Метою соціально-економічного аналізу є визначення: прийнятності здійснення державно-приватного партнерства з точки зору споживачів та населення регіону в цілому, а також наявності комунікаційної стратегії державно-приватного партнерства для одержання підтримки населення і досягнення цілей державно-приватного партнерства, спрямованих на покращення якості життя населення; кількісного впливу здійснення державно-приватного партнерства на економіку та суспільство в цілому; економічних наслідків для заінтересованих сторін. У разі коли при здійсненні державно-приватного партнерства усі витрати не покриваються за рахунок плати за споживання чи користування (тобто ціноутворення в секторі здійснюється не за принципом окупності, а за державним регулюванням), повинно бути доведено, що економічні переваги здійснення державно-приватного партнерства (що часто оцінюються на основі готовності користувачів платити за товари, роботи, послуги) перевищують економічні витрати. Економічний аналіз охоплює результати здійснення державно-приватного партнерства, які не мають ринкової вартості в грошовому вираженні, але створюють позитивні чи негативні наслідки впливу на населення, що не є прямим споживачем послуг.

Необхідно оцінити також імовірність та розміри втрат у результаті здійснення ДПП для однієї із сторін при одночасних вигодах для інших сторін.

Повинні бути розраховані та враховані всі витрати та вигоди для суспільства в цілому, що впливають з економічної оцінки. Наслідками такого аналізу можуть бути рекомендації щодо впровадження компенсаційних механізмів.

1.5. Аналіз екологічних наслідків та впливу здійснення державно-приватного партнерства на навколишнє природне середовище.

Другий етап проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства включає:

2.1. **Аналіз альтернативних варіантів** досягнення мети державно-приватного партнерства. Після першого етапу проводиться перевірка можливих (альтернативних) варіантів досягнення мети державно-приватного партнерства, тобто чи не доцільніше досягти мету без здійснення державно-приватного партнерства (наприклад, за допомогою прямого бюджетного фінансування або державної закупівлі). За результатами порівняльного аналізу варіантів можливо дійти висновку, чи є доцільним здійснення державно-приватного партнерства для досягнення мети.

2.2. **Фінансовий аналіз державно-приватного партнерства.** Мета фінансового аналізу полягає в оцінці фінансової доцільності досягнення мети шляхом здійснення державно-приватного партнерства з точки зору кожної із заінтересованих сторін.

Третій етап проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства.

3.1. **Аналіз ризиків.** Виявлення можливих ризиків, пов'язаних з реалізацією державно-приватного партнерства, проведення їх оцінки та визначення форми управління ними здійснюються відповідно до Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 року № 232.

Четвертий етап проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства проводиться з урахуванням результатів попередніх етапів та істотних умов договору.

5. ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ

Завдання 1

Визначте процедуру закупівлі виходячи з предмету закупівлі, джерел фінансування та його очікуваної вартості.

Предмет закупівлі	Очікувана вартість закупівлі, грн.	Джерела державних коштів	Процедура закупівлі
Вакцини від грипу	30 000	Кошти державного бюджету	
Здійснення екологічних досліджень в курорті полісі	40 000	Кошти державного бюджету	
Проведення ремонтних робіт головної вулиці міста	60 000	Кошти місцевого бюджету	
Телекомунікаційні послуги	100 000	Кошти державного бюджету	
Проектування електронної системи захисту інформації у державних закладах закритого типу	20 000	Кошти державного бюджету	
Сейсмічні дослідження	200 000	Державні кредитні ресурси	
Дослідження проблем функціонування державного сектору	50 000	Кошти державного бюджету	
Закупівля підручників для навчальних закладів міста	55 000	Кошти місцевого бюджету	

Завдання 2

Користуючись даними таблиці 1 визначте критерії оцінки тендерних пропозицій та представте їх у таблиці 2.

Таблиця 1

	Пропозиція 1	Пропозиція 2	Пропозиція 3	Пропозиція 4
Запропонована ціна (тис.грн)	600	580	650	643
Часові графіки (днів)	120	123	143	100
Естетичні характеристики	добре	середньо	середньо	добре

Таблиця 2

Найменування критерію	б _і	Б _і
Всього		

Використовуючи 10-бальну систему розрахунку, здійснити оцінку тендерних пропозицій. Результати обчислень представте у таблиці 3.

Таблиця 3

Критерії	Пропозиція 1	Пропозиція 2	Пропозиція 3	Пропозиція 4	Б _і , %
Ціна (тис.грн)					
Виставлена оцінка					
Розрахунок балів					
Часові графіки (днів)					
Виставлена оцінка					
Розрахунок балів					
Естетичні характеристики (оцінка)					
Виставлена оцінка					
Розрахунок балів					
Сумарна бальна оцінка					
Переможець за сумою балів					

Завдання 3

Для проведення закупівлі продуктів харчування замовником була обрана та оголошена процедура відкритих торгів із зменшенням ціни. На час проведення даної процедури закупівлі (місяць-півтора) у замовника виникає потреба у харчуванні студентів. У зв'язку з цим чи правомірно проведення безпосередньої закупівлі продуктів харчування на місяць на суму до 20 тис. грн. за кошти державного бюджету, а потім проведення відкритих торгів із зменшенням ціни, виключаючи суму на яку було здійснено закупівлю (очікувана вартість закупівлі становить 200 000 грн.)?

Завдання 4

У державному ВУЗі згідно річного плану закупівель був оголошений конкурс за процедурою відкритих торгів на проектування нового гуртожитку. Після опублікування оголошення до тендерного комітету було подано 4 пропозиції від потенційних виконавців. Використовуючи 10-бальну систему

розрахунку здійснити оцінку тендерних пропозицій та прийняти рішення про доцільність укладання контракту з одним із учасників тендерних торгів.

Тендерний комітет визначив такі критерії оцінки.

Найменування критерію	Bj	бj
Ціна	0,7	7
Часові графіки	0,1	1
Кошторисна вартість	0,1	1
Естетичні характеристики	0,1	1
Всього	1	10

Критерії	Пропозиція 1	Пропозиція 2	Пропозиція 3	Пропозиція 4	Vj, %
Запропонована ціна	1380	1200	1150	1250	
Виставлена оцінка					
Розрахунок балів					
Часові графіки (днів)	20	26	20	28	
Виставлена оцінка					
Розрахунок балів					
Кошторисна вартість	33200	30000	30000	34000	
Виставлена оцінка					
Розрахунок балів					
Естетичні характеристики (оцінка)	8 (дуже добра)	7 (добра)	6 (середня)	7 (добра)	
Розрахунок балів					
Сумарна бальна оцінка					100

Завдання 5

Ви - член тендерного комітету. При проведенні торгів замовником отримано певну кількість тендерних пропозицій, при цьому ціна деяких з них перевищує суму, заплановану для здійснення закупівлі. Чи потрібно відхиляти тендерні пропозиції тих учасників, ціна яких перевищує фінансові можливості замовника? Чи вважаються торги такими, що не відбулися, якщо тільки одна

пропозиція відповідає фінансовим можливостям замовника, а інші перевищують планову суму коштів?

Завдання 6

Ви – замовник. Згідно визначених та затверджених річних потреб вами закуповуються товари та послуги, пов'язані з доставкою товарів. Чи необхідно у такому разі укладати два договори (надання послуг та поставки) та проводити закупівлю для по двом предметам закупівлі?

Завдання 7

Організація А визнана переможцем тендера. Тендер було проведено на початку року, а закупівля буде відбуватися згідно з планом фінансування і виділення коштів протягом року. Враховуючи пролонгованість в часі та можливість інфляції, дана організація при поданні тендерної пропозиції робить прив'язку до валюти країни-виробника. Прийміть рішення щодо відповідного пункту до контракту на закупівлю та надіть приклад перерахунку обсягу закупівлі з урахуванням зміни ціни, якщо замовник уклав договір на поставку медичних матеріалів на суму 105 тис. грн. по ціні за одиницю продукції 1,05 грн. у кількості 100 тис. штук, курс валюти збільшився на 6%.

Завдання 8

Згідно річного плану проведення закупівель передбачена закупівля робіт — капітальний ремонт і реставрація міської ратуші. Очікувана вартість предмета закупівлі згідно бюджетних асигнувань становить 900 тис. гривень.

Таблиця 1

Інформація, що подається згідно кваліфікаційних вимог	Пропозиція 1, Б1	Пропозиція 2, Б2	Пропозиція 3, Б3
Запропонована ціна (тис.грн)	900	850	870
Естетичні характеристики(оцінка)	8	7	6
Терміни виконання (місяців)	3	4	2

На основі даних таблиці 1 визначте критерії оцінки тендерних пропозицій та заповніть таблицю 2.

Таблиця 2

№	Найменування критерію	бі	Бj
1			
2			
3			
	Всього	1000	1

Після опублікування оголошення було подано 3 пропозиції від потенційних виконавців. Використовуючи 1000-бальну систему розрахунку здійсніть оцінку тендерних пропозицій. Результати обчислень представте у таблиці 3.

Таблиця 3

Критерії	Пропозиція 1, Б1	Пропозиція 2, Б2	Пропозиція 3, Б3	Бj, % (питома вага критерію)
Ціна				
Коефіцієнти				
Розрахунок балів				
Естетичні характеристики (оцінка)				
Коефіцієнти				
Розрахунок балів				
Терміни виконання (місяців)				
Коефіцієнти				
Розрахунок балів				
Сумарна бальна оцінка				

Завдання 9

за кошти міського бюджету передбачена закупівля робіт — будівництво міського аквапарку. Очікувана вартість предмета закупівлі згідно бюджетних асигнувань становить 1.5млн грн. Визначте процедуру закупівлі.

Таблиця 1

Інформація, що подана згідно кваліфікаційних вимог	Пропозиція 1, Б1	Пропозиція 2, Б2	Пропозиція 3, Б3
Запропонована ціна (млн.грн)	1.2	1.5	1.4
Часові графіки	1 рік	1.2 року	1.6 року
Естетичні характеристики(оцінка)	9	8	7
Екологічність(оцінка)	6	8	9

На основі даних таблиці 1 визначте критерії оцінки та зазначте їх у таблиці 2.

Таблиця 2

№	Найменування критерію	бі	Бj
1			
2			
3			
4			
	Всього	1000	1

Було подано 3 пропозиції від потенційних виконавців. Використовуючи 1000-бальну систему розрахунку здійсніть оцінку тендерних пропозицій. Результати обчислень згрупуйте у таблиці 3.

Таблиця 3

Критерії	Пропозиція 1, Б1	Пропозиція 2, Б2	Пропозиція 3, Б3	Бj, %
Встановлена ціна				
Коефіцієнти				
Розрахунок балів				
Часові графіки				
Коефіцієнти				
Розрахунок балів				
Естетичні характеристики				
Коефіцієнти				
Розрахунок балів				
Екологічність				
Коефіцієнти				
Розрахунок балів				
Сумарна бальна оцінка				

Завдання 10

Згідно вимог документації потенційними учасниками державно-приватного партнерства були подані наступні пропозиції. Зведена характеристика пропозицій за критеріями зазначена у таблиці 1.

Таблиця 1

Найменування учасника	Ціна тендерної пропозиції	Гарантія	Умови оплати	Терміни поставки
Учасник 1	27008 грн.	2 роки	100% передоплата	45 днів
Учасник 2	32807 грн.	1,5 роки	50% передоплата	30 днів
Учасник 3	28823 грн.	1 рік	100% передоплата	35 днів

Визначте питому вагу критеріїв оцінки пропозицій потенційних учасників. Здійсніть оцінку тендерних пропозицій відповідно до 1000-бальної методики.

Таблиця 2

Найменування показника	Максимальний бал	Одиниця виміру	Значення показників по окремих пропозиціях		
			Учасник 1	Учасник 2	Учасник 3
1. Ціна за комплект		Грн.			
Коефіцієнти					
Розрахунок балів					
2. Гарантійне обслуговування		Роки			
Коефіцієнти					
Розрахунок балів					
3. Умови оплати		Передплата, %			
Коефіцієнти					
Розрахунок балів					
4. Терміни поставки		Днів			
Коефіцієнти					
Розрахунок балів					
Сумарна бальна оцінка		Бал			

6. ПЕРЕЛІК ТЕСТОВИХ ЗАВДАНЬ

1. Виберіть твердження, які характеризують державно-приватне партнерство:

- а) здійснюється на основі офіційних, законодавчо-встановлених процедур;
- б) довгострокове партнерство і тісна взаємодія між державним та приватним партнером;
- в) особисті контакти і довіра між замовником і виконавцем;
- г) тендерна пропозиція – основа прийняття рішення про укладення контракту державно-приватного партнерства.

2. Ознакою публічно-приватного партнерства є:

- а) суспільна необхідність у реалізації довгострокового проекту;
- б) існування преференцій для державного партнера;
- в) розподіл ризиків в сторону відповідальності приватного партнера;

г) залучення громадських організацій.

3. Державно-приватне партнерство - це:

- а) придбання державною товарів, робіт і послуг у приватному секторі;
- б) ринкова операція, яка максимально використовує перевагу конкуренції між усіма зацікавленими постачальниками товарів, робіт або послуг для потреб держави;
- в) закупівля у державному секторі;
- г) система відносин між державним та приватним партнерами, при реалізації яких ресурси обох об'єднуються з відповідним розподілом ризиків.

4. Модель контракту публічно-приватного партнерства передбачає:

- а) здійснення крупних проектів;
- б) розвідку, видобуток сировини із рахунок приватних засобів з наступним розподілом продукції;
- в) оренду приватним сектором державних споруд, виробничого обладнання;
- г) надання громадських послуг, поставку продукції для державних потреб.

5. Модель угоди про розподіл продукції публічно-приватного партнерства передбачає:

- а) здійснення крупних проектів;
- б) розвідку, видобуток сировини із рахунок приватних засобів з наступним розподілом продукції;
- в) оренду приватним сектором державних споруд, виробничого обладнання;
- г) надання громадських послуг, поставку продукції для державних потреб.

6. Договір про передачу природних багатств, підприємств, що належать державі чи місцевим органам влади, в тимчасову експлуатацію іншим державам, іноземним фірмам, приватним особам - це:

- а) лізинг;
- б) державна закупівля;
- в) концесія;
- г) франчайзинг.

7. Виберіть твердження, які характеризують приватну закупівлю:

- а) зв'язок і переговори до прийняття рішення про присудження контракту як правило не дозволяються;
- б) вибір потенційних постачальників на основі знання і досвіду роботи на ринку;
- в) економічність і якість – вирішальні фактори для прийняття рішення про укладення контракту;
- г) широкомасштабна регулятивна база процесу закупівлі.

8. Виберіть твердження, що характеризує термін “товари”:

- а) продукція будь-якого виду та призначення, у т.ч. сировина, вироби, устаткування, технології;
- б) послуги, пов'язані з поставкою товарів, якщо вартість не перевищує самих товарів;
- в) супровідні роботам послуги, у т.ч. геодезичні роботи, буріння, супутникові фотозйомки, якщо вартість їх виконання не перевищує вартості самого будівництва;
- г) будь-яка закупівля, пов'язана з підготовкою спеціалістів, забезпеченням транспортом і зв'язком, освоєнням технологій, наукові дослідження, медичним і побутовим обслуговуванням.

9. Виберіть твердження, що характеризують термін “послуги”:

- а) послуги, пов'язані з поставкою товарів, якщо їх вартість не перевищує вартості самих товарів;
- б) супровідні роботам послуги, у т.ч. геодезичні роботи, буріння, супутникові фотозйомки, якщо вартість їх виконання не перевищує вартості самого будівництва;
- в) підготовка спеціалістів, забезпечення транспортом і зв'язком, освоєння технологій, наукові дослідження, медичне і побутове обслуговування;
- г) послуги будь-якого виду і призначення.

10. До основної цілі державно-приватного партнерства відноситься:

- а) забезпечення прозорості використання публічних коштів;
- б) забезпечення найкращого співвідношення ціна-якість при використанні державних коштів;
- в) отримання адекватної інформації про характеристики товарів, робіт, послуг;
- г) реалізація суспільно значущих проектів

11. Тендерна пропозиція – це:

- а) спосіб надання замовником переваги вітчизняному виробнику;
- б) пропозиція щодо певного предмета закупівлі, яка готується та подається учасником замовнику відповідно до вимог тендерної документації;
- в) надання учасником замовнику гарантій виконання ним вимог договору про закупівлю;
- г) прийняття замовником тендерної документації.

12. Виберіть основний принцип, який властивий державно-приватному партнерству:

- а) діловий підхід;
- б) конкуренція;
- в) об'єктивність;
- г) особистий контакт і довіра між постачальниками і покупцями.

13. Дія закону України “Про державно-приватне партнерство” не поширюється на:

- а) водо-, тепло-, енергопостачання;
- б) забезпечення транспортом;
- в) забезпечення національної безпеки країни;
- г) реставрація об’єктів і споруд неvirобничого призначення.

14. Виберіть правильну назву уповноваженого органу з питань державно-приватного партнерства:

- а) державний комітет з питань державних резервів;
- б) Міністерство економічного розвитку і торгівлі;
- в) Міністерство фінансів;
- г) Антимонопольний комітет.

15. Чи може фізична особа, яка не зареєстрована як суб’єкт господарювання, бути учасником державно-приватного партнерства?

- а) так;
- б) ні;
- в) в окремих випадках;
- г) якщо вона є резидентом країни.

16. Чи можна відкликати тендерну пропозицію?

- а) так;
- б) ні;
- в) так, якщо така можливість передбачена у тендерній документації;
- г) так, якщо така можливість передбачена у листі-запиті.

17. Чи вправі учасник разом з основною подати альтернативну пропозицію?

- а) ні, учасник може подати тільки одну тендерну пропозицію;
- б) так, якщо це передбачено у тендерній документації;
- в) так, якщо передбачено процедурою закупівлі;
- г) так, якщо не закінчився встановлений строк подання тендерних пропозицій

18. Чи має право замовник відхилити тендерну пропозицію при відмові учасника подати повторне підтвердження його кваліфікаційних вимог:

- а) ні;
- б) так;
- в) лише за погодженням уповноваженого органу;
- г) лише при концесійній моделі.

19. Переможцем концесії визнається той учасник, який подав пропозицію, що:

- а) має найменшу ціну;
- б) відповідає вимогам, вказаним у листі-запиті;

- в) є найкращою за вказаними критеріями;
- г) відповідає вимогам замовника і має найнижчу ціну.

№20. Преференційна поправка – це:

- а) спосіб надання замовником переваги вітчизняному виробнику при визначенні учасника державно-приватного партнерства;
- б) пропозиція щодо певного предмета закупівлі, яка готується і подається учасником замовнику відповідно до вимог тендерної документації;
- в) надання учасником замовнику гарантій виконання ним вимог договору про закупівлю;
- г) зміна ціни тендерної пропозиції.

№21. Акцепт тендерної пропозиції:

- а) спосіб надання замовником переваги вітчизняному виробнику при визначенні переможця процедур закупівель;
- б) прийняття замовником тендерної пропозиції та надання згоди на її оплату,
- в) надання учасником замовнику гарантій виконання ним вимог договору про закупівлю;
- г) зміна ціни тендерної пропозиції.

22. Що не є причиною проекту державно-приватного партнерства:

- а) на участь у торгах менше трьох тендерних пропозицій;
- б) було відхилено усі тендерні пропозиції;
- в) учасник не надав тендерного забезпечення;
- г) замовник порушив вимоги щодо оприлюднення інформації.

23. Критерієм оцінки тендерних пропозицій не може бути :

- а) найнижча ціна;
- б) умови розрахунків;
- в) екологічність предмета закупівлі;
- г) вітчизняний товаровиробник чи виконавець.

24. Днем настання підстави для подання скарги вважається:

- а) день акцепту замовником тендерної пропозиції;
- б) день допущення замовником процедури закупівлі;
- в) день підписання договору про закупівлю;
- г) день виходу оголошення про проведення торгів.

25. Укладений договір не вважається недійсним, якщо:

- а) замовник не надіслав повідомлення про акцепт тендерної пропозиції переможцю торгів;
- б) договір було укладено у разі подання скарги замовнику чи уповноваженому органу;
- в) договір було укладено всупереч вимогам тендерної документації;
- г) відсутнє його нотаріальне посвідчення.

7. МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ТА ЗАВДАННЯ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Самостійна робота слухача магістратури є основним засобом засвоєння матеріалу в час, вільний від обов'язкових навчальних занять без участі викладача. При вивченні дисципліни рекомендується проведення самостійної роботи слухачів магістратури та такими напрямками:

- засвоєння теоретичного матеріалу (що передбачає опрацювання лекційного матеріалу, науково-монографічної та навчальної літератури, спеціальних джерел первинної та вторинної інформації, інформації соціологічних служб тощо);
- оволодіння методами та засобами реалізації механізмів державно-приватного партнерства; набуття умінь практичного використання набутих знань; засвоєння спеціального інструментарію для реалізації державно-приватних проектів, підготовка аналітичних таблиць та опрацювання методик розрахунків, розпочатих в аудиторії.

Тематика самостійних завдань з дисципліни «Механізм державно-приватного партнерства»

1. Поняття та функції державно-приватного партнерства.
2. Ознаки державно-приватного партнерства як моделі спільного інвестування. Форми співпраці держави, територіальної громади з приватним бізнесом.
3. Державно-приватне партнерство як особлива форма співпраці держави, територіальної громади з приватним бізнесом.
4. Характерні ознаки державно-приватного партнерства відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство».
5. Принципи здійснення державно-приватного партнерства.
6. Сфери застосування державно-приватного партнерства.
7. Об'єкти державно-приватного партнерства.
8. Нормативно-правове регулювання відносин державно-приватного партнерства.
9. Проблеми нормативно-правового регулювання відносин ДПП.
10. Форми та засоби державного регулювання відносин ДПП.
11. Органи, що забезпечують державне регулювання та управління у сфері ДПП.
12. Співвідношення державного регулювання з саморегулюванням у відносинах ДПП.
13. Форми та засоби саморегулювання відносин ДПП.
14. Класифікація державно-приватних партнерств.
15. Форми здійснення державно-приватного партнерства.
16. Договірна форма державно-приватного партнерства.
17. Ініціювання відносин державно-приватного партнерства.

18. Аналіз здійснення ефективності партнерства та виявлення ризиків: роль у встановленні відносин ДПП та порядок проведення аналізу/виявлення ризиків.
19. Прийняття рішення про здійснення державно-приватного партнерства.
20. Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера.
21. Визначення приватного партнера при здійсненні державно-приватного партнерства.
22. Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера.
23. Угода ДПП: порядок укладення, істотні умови, контроль за виконанням.
24. Проблеми правового регулювання договірних відносин ДПП.
25. Види підтримки, що надаються приватному партнеру в процесі реалізації проектів ДПП та контроль за дотриманням умов її надання.
26. Гарантії прав приватних партнерів.
27. Негативне стимулювання у сфері ДПП.
28. Форми здійснення державно-приватного партнерства.
29. Договірна форма державно-приватного партнерства.
30. Концесійна модель договірної державно-приватного партнерства.
31. Співвідношення концесії і державно-приватного партнерства.
32. Ознаки концесійної діяльності.
33. Характеристика об'єктів, що можуть надаватися в концесію.
34. Порядок укладення концесійних договорів.
35. Концесійний договір: сторони, вимоги до змісту та форми.
36. Істотні умови договору концесії.
37. Основні права та обов'язки сторін концесійного договору.
38. Державні гарантії прав концесіонерів.
39. Припинення дії договору концесії.
40. Особливості концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг.
41. Особливості концесії об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності.
42. Особливості концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу.
43. Здійснення державних закупівель у рамках державно-приватного партнерства.
44. Основні засади державних закупівель.
45. Процедури, що застосовуються для укладення договору державних закупівель.
46. Договір державних закупівель.
47. Проблеми використання договору державних закупівель у відносинах ДПП.
48. Державна підтримка здійснення державно-приватного партнерства.
49. Гарантії прав приватних партнерів.
50. Проблеми правового регулювання договірної форми державно-приватного партнерства в Україні та шляхи їх розв'язання.
51. Інституційна/корпоративна форма державно-приватного партнерства.
52. Проблеми застосування інституційного ДПП в Україні.

53. Корпоративні та партнерські відносини: порівняльна характеристика.
54. Проблеми правового регулювання інституційної форми державно-приватного партнерства в Україні та шляхи їх розв'язання.
55. Особливості здійснення державно-приватного партнерства за правом Європейського Союзу.
56. Основні тенденції регулювання відносин ДПП за кордоном.
57. Порядок здійснення державно-приватного партнерства за правом країн СНД.
58. Особливості правового регулювання відносин ДПП за законодавством країн Центральної Європи (Латвії, Словенії, Польщі, Хорватії).
59. Проблеми правового регулювання відносин ДПП.
60. Напрями вдосконалення вітчизняного законодавства про ДПП

9. ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Рекомендована література для додаткового опрацювання

1. Берданова О. В. Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг : монографія / О. В., В. М. Вакуленко, М. Д. Василенко та ін.; за ред. Ю. П. Лебединського. – Ужгород : Патент, 2003. – 192 с.
2. Вінник О. М. Корпоративна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового забезпечення на тлі зарубіжного досвіду: Монографія / Вінник О. М. – Суми: МакДен, 2012. – 204 с.
3. Вінник О.М. Угоди державно-приватного партнерства: проблеми правового регулювання / О. М. Вінник // Актуальні питання інноваційного розвитку. – 2013. – № 3. – С. 11–18.
4. Джабраїлов Р. А., Правове регулювання концесії: монографія / Р. А. Джабраїлов, Г. С. Пілігрим. – Донецьк : ДонУЕП, 2012. – 131 с.

5. Дутко Н.Г. Європейський досвід державно-приватного партнерства // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10dngdpv.pdf>.
6. Закон України від 01.07.2010 р. «Про державно-приватне партнерство» // *Голос України*. – 30.07.2010 – № 140.
7. Закон України від 21.10.2010 р. «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» // *ВВР України*. – 2011. – № 11. – ст.71.
8. Закон України від 23.12.2010 р. «Про соціальний діалог» // *ВВР України*. – 2011. – № 28. – ст. 255.
9. Закон України від 05.07.2012 р. «Про інститути спільного інвестування» // *ОВУ*. – 2012. – № 63. – стор. 62. – ст. 2569.
10. Знаменський Г. Державно-приватне партнерство: український варіант / Г. Знаменський // *Юридичний вісник України*. – 2009. – № 39 (743). – С. 7.
11. Знаменський Г.Л. Введение, гл. I Общая характеристика проблемы государственной поддержки бизнеса / Г. Л. Знаменський // *Правовые основы государственной поддержки бизнеса: монография / отв.ред. Г.Л. Знаменский; НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований*. – Донецк: Юго-Восток, 2011. – С. 5–36.
12. Зусман Е. В. Прямые и косвенные инструменты государственной поддержки, обеспечивающие возвратность инвестиций по ГЧП-проектам / Е. В.Зусман // *Закон*. – 2011. – № 7. – С. 72–81.
13. Кравець І. М. Традиційні та новітні господарські системи: окремі проблеми правового регулювання / І. М. Кравець // *Юридична Україна*. – 2011. – № 9. – С. 90–96.
14. Немова Л.А. Публично-частное партнерство в Канаде: чем интересен опыт этой страны? / Л. А. Немова // *Демографія та соціальна економіка*. – 2012. – № 1 (17).– С. 139.
15. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики: Аналітична записка [Електронний ресурс]. // Режим доступу до джерела: <http://www.niss.gov.ua/articles/1239/>.
16. Сиротюк О.Д. Господарсько-правові засади державно-приватного партнерства. Автореферат дис... к.ю.н.: спец. 12.00.04./ Інститут економіко-правових досліджень НАН України / О.Д. Сиротюк. – Донецьк 2011. – 18 с.
17. Шедяков В. Розвиток державно-приватного партнерства як необхідна складова проведення успішної модернізації країни / В. Шедяков // *Віче 2012*. – № 12. // [Електронний ресурс]. - Режим доступу до джерела: <http://www.viche.info/journal/3169/>.
18. Шликов Д.В. Правова природа оренди майна як форми державно-приватного партнерства. Автореферат дис. к.ю.н.: спец. 12.00.04 / Національна юридична академія України ім. Я. Мудрого / Д.В.Шликов. – Х., 2010. – 20 с.

19. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень // [Електронний ресурс]. - Режим доступу до джерела: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.

20. Якімова І. Забезпечення ефективного управління концесійною діяльністю в межах державно-приватного партнерства / І. Якімова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. – 2013. – № 3 (97). – С. 85–89.