

Дорожня карта щодо роботи з проєктом ППП

Згідно зі ст. 1 Закону України [«Про публічно-приватне партнерство»](#) (далі -Закон) **потенційним приватним партнером** може бути фізична або юридична особа (резидент або нерезидент) чи об'єднання таких осіб (резидентів та/або нерезидентів), які мають намір виконати роботи та/або надати послуги або яких запрошено виконати роботи та/або надати послуги в рамках реалізації проєкту публічно-приватного партнерства (далі - ППП).

Чи може бути новостворена Громадська організація приватним партнером?

Так, але можуть виникнути труднощі. Оскільки при підтвердженні відповідності критеріям кваліфікаційного відбору для участі у конкурсі враховується наявність релевантного досвіду у приватного партнера в реалізації аналогічних проєктів.

Водночас, **тимчасові об'єднання юридичних осіб** (резидентів та/або нерезидентів) можуть брати участь у конкурсі на підставі договору про партнерство (співпрацю) або іншого договору, укладеного між ними ([стаття 30 Закону](#))

Істотні зміни: Нові джерела фінансування: у законодавстві з'являється поняття «донор» - міжнародні партнери, які можуть надавати фінансову підтримку напряду або через бюджети.

Закон прямо передбачає можливість укладення договору про надання гранту для проєкту ППП. Порядок надання гранту (зокрема, шляхом укладення окремого договору) визнається істотною умовою договору ППП.

У рамках здійснення ППП можуть укладатися:

- 1) концесійний договір;
- 2) договір ППП.

Важливо: Визначення приватного партнера для укладення договору ППП здійснюється **на конкурсних засадах** шляхом застосування однієї з таких конкурентних процедур: торги з обмеженою участю, відкриті торги, конкурентний діалог. Однак якщо на конкурс подано лише одну заявку, договір може бути укладений з цим претендентом за умови його відповідності всім критеріям кваліфікаційного відбору.

Підготовка проєкту ППП

Підготовка проєкту ППП/концесії здійснюється **виключно за ініціативою публічного партнера/концесієдавця.**

Відповідно, приватний інвестор не може сам ініціювати процедуру. Ідея має бути подана публічному партнеру, який вже сам вирішує, чи включати цей проєкт до свого «Переліку об'єктів ППП» і оголошувати конкурс чи ні.

Публічним партнером щодо об'єктів комунальної власності є територіальна громада села, селища, міста в особі сільської, селищної, міської, районної в місті (у разі її створення) ради або її виконавчого органу (на підставі рішення представницького органу місцевого самоврядування), а також районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст.

Публічний партнер зобов'язаний оприлюднювати на своєму офіційному веб-сайті інформацію про всі проекти, щодо яких він готує концептуальну записку щодо здійснення PPP.

Підготовка проекту PPP здійснюється у два етапи (концептуальна записка, ТЕО), крім підготовки проектів PPP з допороговим значенням, підготовка яких здійснюється в один етап (концептуальна записка).

□ Допороговий проєкт (очікувана вартість менше 5,5 млн євро).

Якщо проєкт допороговий (очікувана вартість менше 5,5 млн євро), **висновок про його доцільність** ухвалюється на основі **концептуальної записки**, а не техніко-економічного обґрунтування (ТЕО), протягом 45 днів публічним партнером самостійно і не потребує погодження з Мінфіном або Мінекономіки, якщо відсутнє фінансування з державного бюджету.

Життєвий цикл проєкту PPP при ініціативі публічного партнера (орієнтовно 6-12 міс.):

- 1. Ідентифікація та відбір проєктів PPP (1 міс.);**
- 2. Ініціація проєкту та створення робочої групи з підготовки до реалізації проєкту (1 міс.);**
- 3. Розробка Концептуальної записки здійснення PPP та її аналіз (2-3 міс.)**

Концептуальна записка здійснення PPP – це документ, який містить обґрунтування інвестицій та оцінку базових параметрів проєкту PPP, що є необхідними для прийняття рішення про доцільність або недоцільність здійснення подальших більш глибоких і деталізованих досліджень та підготовки техніко-економічного обґрунтування здійснення PPP.

Зміст такої концептуальної записки та проведення її аналізу, підготовка за результатами її аналізу висновку про аналіз концептуальної записки щодо здійснення PPP визначаються [Порядком проведення аналізу концептуальної записки щодо здійснення публічно-приватного партнерства, затвердженим Кабінетом Міністрів України від 11.04.2011 р. № 384](#) *, беручи до уваги рекомендації щодо змісту концептуальної записки, визначені у Додатку 1 до [Методики аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства](#) *

****очікується внесення змін до Порядку та Методики***

Для підготовки проєктів ППП публічний партнер може залучати міжнародні фінансові організації та/або радників.

Публічним партнером на приватного партнера може бути покладено обов'язок здійснення відшкодування відповідно до умов договору ППП та конкурсної документації:

1) витрат публічного партнера на підготовку концептуальної записки щодо здійснення ППП та/або техніко-економічного обґрунтування здійснення ППП (у тому числі із залученням радників) у розмірі не більше 2,5 відсотка очікуваної вартості проєкту ППП;

2) витрат публічного партнера на підготовку проєкту конкурсної документації (у тому числі із залученням радників) у розмірі не більше 2,5 відсотка очікуваної вартості проєкту ППП.

Органи, що проводять аналіз концептуальної записки щодо здійснення ППП та готують висновок за результатами аналізу концептуальної записки щодо здійснення ППП:

щодо об'єктів комунальної власності - виконавчий орган сільської, селищної, міської, районної у місті (у разі її створення) ради, уповноважений відповідною радою, районною чи обласною радою, а якщо такий орган не визначено - виконавчий комітет сільської, селищної, міської ради чи апарат районної, **обласної** ради.

Основною метою аналізу концептуальної записки щодо здійснення ППП є встановлення, що проєкт ППП є економічно доцільним, потенційно комерційно здійсненним та може бути реалізований на умовах ППП.

Для проєктів ППП з допороговим значенням **висновок за результатами аналізу концептуальної записки** щодо здійснення ППП є **підставою** для прийняття рішення про здійснення ППП.

4. Рішення публічного партнера про здійснення ППП (1,5 міс.)

Рішення про здійснення ППП чи про недоцільність його здійснення **для проєктів ППП з допороговим значенням** приймається протягом 45 календарних днів з дня подання концептуальної записки щодо здійснення ППП (сільською, селищною, міською, районною у місті (у разі її створення) радою, районною чи **обласною радою** - не пізніш як на найближчій сесії після спливу 45-денного строку).

Рішення про здійснення ППП може передбачати необхідні заходи (виконуються протягом строку, що не перевищує 90 календарних днів з дня прийняття рішення про здійснення ППП) щодо підготовки до проведення конкурсу та укладення договору ППП, у т.ч.:

1) підготовку об'єкта ППП до передачі приватному партнеру за договором ППП, зокрема формування та/або державну реєстрацію речових прав на земельні ділянки, необхідні для здійснення ППП, та проведення інвентаризації майна, що входить до складу об'єкта ППП (у разі необхідності);

- 2) організацію інформаційного супроводження проєкту ППП, зокрема для вивчення зацікавленості серед потенційних інвесторів;
- 3) залучення радників, незалежних експертів (у разі необхідності);
- 4) забезпечення взаємодії публічних партнерів (якщо в проєкті ППП беруть участь кілька публічних партнерів);
- 5) уповноваження сільського, селищного, міського голови, голови районної у місті (у разі її створення) ради, голови районної, обласної ради або виконавчого органу сільської, селищної, міської ради на підписання договору ППП.

Довідково: Якщо рішення про здійснення ППП передбачає участь у проєкті ППП кількох публічних партнерів, такі публічні партнери зобов'язані врегулювати свою спільну участь у проєкті ППП окремим договором. Такий договір укладається до оголошення конкурсу і повинен містити щонайменше положення про права та обов'язки сторін та про підготовку до конкурсу і виконання договору ППП.

Копія договору про спільну участь публічних партнерів у проєкті ППП додається до договору ППП.

5. Створення конкурсної комісії. Підготовка та затвердження конкурсної документації - рішення про проведення конкурсу (2 міс.)

Формування та затвердження складу конкурсної комісії

Конкурсна комісія утворюється публічним партнером з метою організації та проведення конкурсу з відбору приватного партнера для реалізації конкретного проєкту ППП.

Формування конкурсної комісії здійснюється у строк, визначений рішенням про доцільність здійснення ППП, але не пізніше ніж через шість місяців з дня прийняття такого рішення.

Склад конкурсної комісії для організації та проведення конкурсу за конкретним проєктом ППП затверджується рішенням публічного партнера (публічних партнерів) про здійснення ППП.

Повноваження конкурсної комісії

До завдань конкурсної комісії, постійно діючої конкурсної комісії належать:

- 1) визначення строків проведення конкурсу, у тому числі строків проведення кваліфікаційного відбору та конкурсу пропозицій;
- 2) оголошення конкурсу;
- 3) розроблення та затвердження конкурсної документації;
- 4) забезпечення осіб, зацікавлених в участі у конкурсі, претендентів і учасників конкурсу необхідною інформацією та документами для підготовки та подання заявки на участь у конкурсі, конкурсної пропозиції, надання роз'яснень щодо конкурсної документації;
- 5) затвердження протоколу кваліфікаційного відбору з висновком (висновками) про допущення або недопущення претендентів до участі у конкурсі пропозицій;
- 6) затвердження протоколу розгляду конкурсних пропозицій;

- 7) розгляд та перевірка заявок на участь у конкурсі;
- 8) розгляд та оцінювання конкурсних пропозицій;
- 9) повідомлення переможця конкурсу про результати конкурсу;
- 10) інші завдання, пов'язані з організацією та проведенням конкурсу.

Публічний партнер може залучати до роботи конкурсної комісії незалежних експертів на договірній основі.

Оплата послуг незалежних експертів може здійснюватися за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, донорів та з інших джерел, не заборонених законодавством.

Підготовка та затвердження конкурсної документації

Конкурсна документація розробляється Комісією самостійно або із залученням радників. Радники обов'язково залучаються, якщо вартість майна, що є об'єктом ППП, перевищує 250 млн. гривень.

Конкурсна документація складається з:

- 1) оголошення про проведення конкурсу;
- 2) інструкції для претендентів;
- 3) інструкції для учасників конкурсу;
- 4) проекту договору ППП;
- 5) інших документів за рішенням конкурсної комісії.

Інструкція для претендентів та інструкція для учасників конкурсу є частиною конкурсної документації у всіх конкурентних процедурах з визначення приватного партнера.

Конкурсна документація повинна містити технічні критерії, які включають в себе опис всіх характеристик, необхідних для виконання робіт та/або надання послуг, пов'язаних з предметом договору ППП.

Публічний партнер протягом 10 календарних днів з дня подання йому комісією конкурсної документації (обласні ради - на найближчому пленарному засіданні) **затверджує її** або надає вмотивовану відмову від її затвердження з переліком питань, які потребують доопрацювання.

6. Проведення конкурсу з визначення приватного партнера (6 міс.)

Визначення приватного партнера для укладення договору публічно-приватного партнерства здійснюється відповідно до [статті 17 Закону та Порядку проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення ДПП визначений Постановою КМУ від 11.04.2011 №384](#) *

****очікується внесення змін до Порядку***

Визначення приватного партнера для укладення договору ППП здійснюється на конкурсних засадах шляхом застосування однієї з таких конкурентних процедур:

- торги з обмеженою участю;
- відкриті торги;
- конкурентний діалог.

Конкурсна комісія **оприлюднює оголошення про проведення конкурсу** після затвердження конкурсної документації або її частини (**залежно від виду конкурентної процедури**).

Орієнтовні етапи проведення конкурсу:

1. оголошення конкурсу;
2. попередній відбір претендентів/кваліфікаційний відбір;
3. подання конкурсних пропозицій учасниками;
4. оцінка конкурсних пропозицій та визначення переможця конкурсу;
5. укладення договору публічно-приватного партнерства.

Подання заявки на участь у конкурсі та кваліфікаційний відбір

Для участі у конкурсі заінтересовані претенденти подають заявку на участь у конкурсі, сформовану за принципом єдиного європейського закупівельного документа (European single procurement document - ESPD).

Форма та зміст заявки затверджуються уповноваженим органом –Мінекономіки з урахуванням вимог Закону та форми, затвердженої Імплементативним регламентом Європейської Комісії (EU) 2016/7 від 5 січня 2016 року.

Кваліфікаційний відбір проводиться конкурсною комісією та передбачає:

- перевірку відповідності претендентів критеріям кваліфікаційного відбору;
- перевірку відсутності підстав для відмови в участі у конкурсі;
- перевірку відповідності іншим вимогам, визначеним [Законом](#) та конкурсною документацією.

Критерії кваліфікаційного відбору та підстави для відмови в участі у конкурсі

Конкурсна комісія встановлює один або кілька критеріїв кваліфікаційного відбору, які повинні відповідати принципам **прозорості, об'єктивності та недискримінації** ([стаття 19 Закону](#)), зокрема:

1. наявність обладнання та матеріально-технічної бази, необхідної для виконання робіт, управління та/або експлуатації об'єкта ППП та/або надання суспільно значущих послуг;
2. наявність працівників відповідної професійної та технічної кваліфікації;
3. наявність документально підтвердженого досвіду реалізації подібних за предметом договорів;
4. наявність ресурсів для забезпечення фінансування проєкту ППП та/або досвіду гарантованого залучення фінансування для реалізації подібних проєктів;
5. інші критерії щодо придатності для здійснення професійної діяльності, економічного, фінансового стану, технічної та професійної здатності.

Подання та забезпечення конкурсних пропозицій

Учасники, допущені за результатами кваліфікаційного відбору, подають конкурсні пропозиції, які складаються з двох частин:

- **технічної;**
- **фінансово-комерційної.**

Порядок подання конкурсних пропозицій та вимоги до інформації і документів, що мають міститися в технічній та фінансово-комерційній частинах конкурсної пропозиції, визначаються інструкцією для учасників конкурсу.

Подання конкурсної пропозиції здійснюється із забезпеченням конкурсної пропозиції, яке надається одночасно з її поданням.

Розмір забезпечення конкурсної пропозиції не може перевищувати 1 відсотка вартості проекту ППП.

Оцінювання конкурсних пропозицій та визначення переможця (1,5 міс.)

Оцінювання конкурсних пропозицій проводиться у два етапи відповідно до критеріїв та методики оцінювання конкурсних пропозицій, питомої ваги кожного з критеріїв та інших вимог, визначених інструкцією для учасників конкурсу.

- **перший етап** - оцінювання технічної частини конкурсних пропозицій усіх учасників;
- **другий етап** - оцінювання фінансово-комерційної частини конкурсних пропозицій учасників, які успішно пройшли оцінювання технічної частини.

Строк проведення оцінювання конкурсних пропозицій (у т.ч. визначення переможця конкурсу) встановлюється інструкцією для учасників конкурсу, але не може перевищувати 45 календарних днів з дати завершення строку для подання конкурсних пропозицій.

Критерії оцінювання конкурсних пропозицій поділяються на **технічні** та **фінансово-комерційні**.

Результати оцінювання визначаються сукупно з урахуванням оцінок обох частин конкурсної пропозиції.

Переможцем конкурсу визнається учасник, конкурсна пропозиція якого є найбільш економічно вигідною та отримала найвищу сумарну оцінку.

Оприлюднення результатів конкурсу (1 роб. день)

Результати оцінювання конкурсних пропозицій оформлюються протоколом конкурсної комісії, який оприлюднюється протягом одного робочого дня з дати визначення переможця конкурсу.

Протокол повинен містити: найменування переможця конкурсу; результати оцінювання фінансово-комерційної частини конкурсних пропозицій усіх учасників.

Укладення договору публічно-приватного партнерства

Договір ППП укладається в письмовій формі між публічним партнером та приватним партнером на умовах, встановлених конкурсною документацією. Договір ППП не може бути укладений до закінчення строку на оскарження результатів оцінювання конкурсних пропозицій.

Використання земельних ділянок для здійснення ППП

Якщо для здійснення ППП необхідне отримання приватним партнером земельної ділянки та/або права на забудову відповідної земельної ділянки, передача відповідної земельної ділянки у користування (оренду) приватному партнеру на строк дії договору ППП здійснюється в порядку, визначеному [Земельним кодексом України](#), а передача права на забудову земельної ділянки здійснюється з урахуванням положень Закону України [«Про регулювання містобудівної діяльності»](#) та цього Закону.

В окремих випадках, зокрема у разі будівництва лінійних об'єктів та об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури, земельна ділянка може не передаватися у користування приватному партнеру, а її забудова здійснюється приватним партнером на підставі договору про делегування функцій замовника.

□ Проєкт вартістю понад 5,5 млн євро

Процедура аналогічна реалізації допорогового проєкту, за винятком додаткового обов'язкового етапу - розроблення **техніко-економічного обґрунтування (ТЕО)**, яка здійснюється після розробки концептуальної записки.

Відповідно для проєктів ППП вартістю більше 5,5 млн євро додатково необхідно буде розробити ТЕО, на його підставі провести Аналіз ефективності ППП, скласти Висновок про доцільність прийняття рішення про здійснення ППП, погодити цей висновок **разом з пропозицією (ТЕО)** з Мінекономіки та іншими органами державної влади. *За потреби зазначені етапи можуть бути деталізовані окремо.*

Мінекономіки протягом **45 календарних днів** з дати надходження **пропозиції (ТЕО) та висновку** проводить їх перевірку та погоджує з урахуванням позиції Мінфіну, пропозицій та роз'яснень інших органів, яким було надіслано висновок та пропозицію або запит.

Погоджений Мінекономіки Висновок про доцільність прийняття рішення про здійснення ППП є підставою для прийняття рішення про здійснення ППП.

Важливо: Проєкти ППП у більшості випадків мають бути включені до середньострокового плану публічних інвестицій, особливо якщо:

- вартість > 5,5 млн євро;
- є бюджетні зобов'язання;
- потрібне погодження Мінекономіки / Мінфіну.